



T.C.

GİRESUN ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETME ANABİLİM DALI

GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİNİN İŞLETMELERİN GELİŞİMİNE ETKİSİ:
ORDU VE GİRESUN İŞLETMELERİ ÜZERİNDE BİR ARAŞTIRMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ARZU GÜNGÖR

Danışman

Doç. Dr. Kurtuluş Yılmaz GENÇ

Giresun- 2020

JÜRİ ÜYELERİ ONAY SAYFASI

Giresun Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü' nün 10/01/2020 tarihli toplantısında oluşturulan jüri, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans öğrencisi Arzu GÜNGÖR' ün Girişimcilik Desteklerinin İşletmelerin Gelişimine Etkisi başlıklı tezini incelemiş olup aday 24/01/2020 tarihinde, saat 11.00' da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Aday çalışma, sınav sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Tezli Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.

Sınav Jürisi	Unvanı, Adı Soyadı	İmzası
Üye (Başkan)	Prof. Dr. Reyhan Ayşen WOLFF	
Üye	Doç. Dr. Kurtuluş Yılmaz GENÇ	
Üye	Dr. Öğr. Üyesi Yasemin HANCIOĞLU	

ONAY

...../...../20

Prof. Dr. Güven ÖZDEM

Enstitü Müdürü

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “ Girişimcilik Desteklerinin İşletmelerin Gelişimine Etkisi” konulu çalışmamın, tarafımdan bilimsel araştırma teknikleri ve yayın etiği ilkelerine uyularak yazıldığını ve yararlandığım kaynakların tümünün kaynakça kısmında usulüne uygun olarak gösterildiğini, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

...../...../.....

ÖN SÖZ

“ Girişimcilik Desteklerinin İşletmelerin Gelişimine Etkisi” başlıklı bu çalışma, Girişimcilik ve girişimcilik teorileri, girişimcilik destekleri hakkında araştırma yapmak, girişimcilik desteği veren bir kuruluştaki röportaj yapmak, desteklerin işletmeler üzerine etkisini nitel ve nicel bir yöntemle analiz etmek üzere yapılmıştır.

Yüksek Lisans Eğitimime başladığım ilk andan itibaren derslerde ve ders dışında engin bilgilerini benimle paylaşan, her zaman yol gösterici olan, destekleyen ve bu çalışmanın hazırlanması sırasında plan ve program yapmama katkı sağlayan, kitap önerilerinde bulunarak ufkumu genişleten, hiç unutamayacağım sözleriyle hayatıma şekil vermeme sağlayan, iyi insanların var olduğuna inandıran saygıdeğer danışman hocam; Doç. Dr. Kurtuluş Yılmaz GENÇ’ e,

Yüksek Lisans eğitimim boyunca derslerini almış olduğum ve çok şey öğrendiğim Prof. Dr. Reyhan Ayşen WOLF, Prof Dr. Bayram KAYA, Doç. Dr. Gülşah KARAVARDAR, Doktor Öğretim Görevlisi Mustafa ÖZKAN, Doktor Öğretim Görevlisi Esra Gökçen KAYGISIZ hocalarıma ve diğer tüm hocalarıma,

Röportaj yaptığım Sinan Şahin’ e ve anket formumu cevaplayan işletmelere,

Eğitimim boyunca sürekli iletişim ve etkileşim halinde olduğumuz tüm arkadaşlarıma,

Çalışmalarım sırasında beni her konuda destekleyen başta annem Kıymet GÜNGÖR, babam İhsan GÜNGÖR’e, ablam Alev GÜNGÖR TOPUZ, eniştem Bekir TOPUZ, yeğenim Zeynep SENA TOPUZ’ a ve anneannem Sara GÜNGÖR’ e sonsuz teşekkürler.

ARZU GÜNGÖR

27/01/2019

ÖZET

Bu tez çalışmasının amacı, girişimcilik desteklerinin işletmelerin gelişimine olan etkisini ortaya koymaktır. Bu çerçevede, öncelikli olarak, girişimcilik ve girişimcilik teorileri, çalışmanın birinci bölümünde tüm yönleriyle ele alınmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde girişimcilik destekleri detaylı olarak anlatılarak teorilerle olan ilişkilerine değinilmiştir. Bu bölümde, ayrıca, Küçük ve Orta Büyüklükte İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) destekleri açıklanmıştır.

Bu yüksek lisans tez çalışmasının üçüncü bölümünde, Ordu ve Giresun illerinde KOSGEB' in girişimcilik desteklerinin işletmelerin gelişimine etkisi konusunda gerçekleştirilen bir alan araştırmasının sonuçlarına yer verilmiştir. Bu bölümde ayrıca, Türkiye' de girişimcilere destek sağlayan en önemli kuruluşlardan biri olan KOSGEB' te bir yetkili ile yapılan röportaja, girişimcilik desteği alan KOBİ' lerle yapılan görüşmelerin sonucuna da yer verilmiştir.

KOSGEB desteklerinin işletmelerin gelişimine etkisini inceleyen bu tez çalışmasında ulaşılan temel bulgu, işletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile işletme performansları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğudur. Diğer bir bulguya göre de, işletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile pazarda sahip oldukları pay arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Öte yandan, işletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile sahip oldukları ciro düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Girişimcilik Destekleri, Performans, KOSGEB, İşletmeler.

ABSTRACT

The aim of this thesis is to put forth the impact of entrepreneurship to the development of businesses. In this framework, in the first part, entrepreneurship, and entrepreneurship theories were evaluated in details. In the second part, the entrepreneurship financial support programs were examined. In addition, the Turkish Governmental Institution of Financial Support for SME's (KOSGEB), financial supports are analyzed in this second section.

In the thirds section of this thesis, the results of a case study is given, which was made in Ordu and Giresun provinces of Turkey, on the impacts of entrepreneurial financial supports on the development of businesses. Moreover, in the third section, an interview, which was made by the researcher with a KOSGEB official is also presented. Finally, the third section also includes interviews with the business owners who took financial support from KOSGEB.

The basic finding of this research based upon a case study is the following: There is a statistically significant and positive relationship between positive experiences of businesses about the financial support of KOSGEB, and the business performances. The results of the data analyses also demonstrated that, there is a statistically significant and positive relationship between the businesses' positive experiences about the KOSGEB financial supports, and their share at the market. Finally, no statistically significant and positive relationship was achieved between the positive experiences of business owners about the KOSGEB financial support, and their annual income.

Key words: Entrepreneurship, Entrepreneurship financial supports, Performance, KOSGEB, SME's.

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ.....	I
ÖZET.....	II
ABSTRACT.....	III
İÇİNDEKİLER.....	IV
TABLolar LİSTESİ.....	IX
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XII
KISALTMALAR.....	XIII
GİRİŞ.....	1
BİRİNCİ BÖLÜM	
GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİLİK TEORİLERİ	
1.1. Girişimci ve Girişimcilik Tanımları.....	3
1.2. Girişimci Olma Nedenleri ve Girişimcilik Faktörleri.....	4
1.3. Girişimci ve Girişimcilik Tanımında Önemli Bazı Kavramlar.....	8
1.3.1. Üretim Faktörleri.....	8
1.3.2. Belirsizlik ve Risk.....	9
1.3.3. Fırsat.....	9
1.3.4. Kar.....	10
1.3.5. Gelir.....	10
1.3.6. Yenilik.....	11

1.3.7. Yaratıcılık.....	12
1.3.8. Örgüt.....	12
1.3.9. Değişim.....	13
1.3.10. Bağımsızlık.....	14
1.3.11. Öz Saygı.....	14
1.3.12. Kontrol.....	15
1.4. Dünyada Girişimciliğin Gelişimi.....	15
1.4.1.Sanayi Devrimi Öncesi.....	15
1.4.2.Sanayi Devrimi Dönemi.....	17
1.4.3.Klasik İktisat Dönemi.....	18
1.4.4.1929 Keynesyen Politikalar.....	18
1.5. Türkiye’ de Girişimciliğin Gelişimi.....	19
1.5.1.1923’ ten 1970’ li Yıllara Kadar Girişimcilik.....	19
1.5.2.1970’ ten 2009’ a Kadar Girişimcilik.....	20
1.5.3.2009 ve Günümüze Kadar Olan Dönem.....	20
1.6. Girişimcilik Türleri	21
1.6.1.Kamu Girişimciliği.....	21
1.6.2.Özel Girişimcilik.....	22
1.6.3.Yerel, Ulusal, Uluslararası Girişimcilik.....	23
1.6.4.Yenilikçi Girişimcilik.....	26
1.6.5.Sanal Girişimcilik.....	27
1.6.6.Sosyal Girişimcilik.....	30
1.6.7.Çevreci Girişimcilik.....	32
1.6.8.Kurumsal Girişimcilik	34
1.7.Girişimcilerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri.....	35
1.8.Kadın Girişimciler.....	36
1.9.İç Girişimciler.....	38

1.10.Girişimcilik Teorileri.....	40
1.10.1.Kişilik Özellikleri Yaklaşımı.....	40
1.10.2.Bilişsel Yaklaşım.....	42
1.10.3.Girişimsel Niyet Yaklaşımı.....	43
1.10.4.Girişimcilik ve Sosyal İlişki Ağları Yaklaşımı.....	43
1.10.5.Beşeri Sermaye Yaklaşımı.....	44
1.10.6.Çevresel Yaklaşım.....	45
1.10.7.Firma Yaklaşımı.....	46

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ

2.1. Destek, Finans Tanımları.....	47
2.2. Girişimci Desteklerinin Önemi.....	48
2.3. KOBİ' lerin Tanımı.....	49
2.4. Türkiye' deki KOBİ' lerin SWOT analizi.....	50
2.5. Modern Finansman Yöntemleri.....	51
2.5.1.Leasing.....	51
2.5.2.Factoring.....	52
2.5.3.Melek Yatırımcılar.....	52
2.5.4.Risk Sermayesi.....	52
2.5.5. Barter.....	53
2.6.Türkiye' de Girişimcileri Destekleyen Kuruluşlar.....	53
2.6.1.KOSGEB.....	53
2.6.2.TÜBİTAK.....	72
2.6.3.İŞKUR.....	73
2.6.4.Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.....	73
2.6.5. Türkiye Halk Bankası.....	74

2.6.6. Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası.....	74
2.6.7. Eximbank.....	75
2.6.8. Kredi Garanti Fonu Anonim Şirketi.....	75
2.6.9. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği.....	76
2.7. Türkiye'nin Katılım Sağladığı Birlik Programları.....	77
2.8. Mikro-finans Desteği.....	78
2.9. Onuncu Kalkınma Planı.....	79
2.10. 2019 KOBİ Destek Paketi Açıklaması.....	80
2.11. Kadın Girişimcilere Verilen Destekler.....	81
2.12. Avrupa Birliği Destek Programları.....	81
2.13. Girişimcilik Destekleri ile İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar.....	82
2.14. Girişimcilik Desteklerinin Bazı Teorileriyle İlişkisi.....	85
2.14.1. Kişilik Özellikleri Yaklaşımı ve Destek ilişkisi.....	85
2.14.2. Niyet Yaklaşımı ve Destek İlişkisi.....	86
2.14.3. Sosyal İlişki Ağları Yaklaşımı ve Destek İlişkisi.....	86
2.14.4. Beşeri Sermaye Yaklaşımı ve Destek İlişkisi.....	87
2.14.5. Sistem Yaklaşımı ve Destek İlişkisi.....	88
2.14.6. Kaynak Bağımlılığı Yaklaşımı ve Destek İlişkisi.....	88
2.14.7. Popülasyon Yaklaşımı ve Destek İlişkisi.....	89
2.14.8. Örgütsel Strateji Yaklaşımı ve Destek İlişkisi.....	89
2.14.9. Birlikte Evrim ve Destek İlişkisi.....	89
2.14.10. Vekalet Teorisi ve Destek İlişkisi.....	90

2.15. Dünyada Girişimcilik Destekleri.....	90
2.16. Girişimin Gelişim Aşamaları ve Bu Aşamalarda Gereken Destekler.....	94
2.17. Destekle Başarıya Ulaşmış İşletme Örnekleri.....	95
2.18. Girişimcilik destekleriyle ilgili bazı kavramların açıklanması.....	96
2.18.1. Para ve Maliye Politikaları.....	96
2.18.2. Ön Araştırma ve Uygulanabilirlik Analizi.....	97
2.18.3. Diğer Kavramlar.....	98
2.19. Türkiye’ de İzmir İktisat Kongreleri ve Desteklerle İlgili Alınan Kararlar.....	98

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ORDU VE GİRESUN İLLERİNDE KOSGEB’ İN GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİNİN İŞLETMELERİN GELİŞİMİNE ETKİSİ KONUSUNDA BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı.....	100
3.2. Araştırmanın Yöntemi.....	100
3.3. Araştırmanın Kısıtları.....	101
3.4. Araştırmanın Hipotezleri.....	101
3.5. Araştırmanın Soruları.....	102
3.6. Bulgular.....	104
3.7. Analizler.....	121
3.8. Nitel Analiz.....	122
3.9. Röportaj.....	146
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	150
KAYNAKÇA.....	153

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1: 1750- 1960 Arası Bireylerin Neden Girişimci Oldukları ve Girişimcilik Faktörleri

Tablo 2: Yerel Girişimcilik ve Küresel Girişimcilik Farkı

Tablo 3: Girişimci Özellikleri

Tablo 4: Girişimcilik Destek Programı

Tablo 5: Geleneksel Girişimci Desteği

Tablo 6: Performans Desteği

Tablo 7: İleri Girişimci Desteği

Tablo 8: Performans Desteği

Tablo 9: İleri Girişimci Makine, Teçhizat ve Yazılım Desteği

Tablo 10: İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği

Tablo 11: AR- GE ve İnovasyon Destek Programı

Tablo 12: Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Tablo 13: KOBİ TEKNOYATIRIM- KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı

Tablo 14: Stratejik Ürün Destek Programı

Tablo 15: İşletme Geliştirme Destek Programı

Tablo 16: İşletici Kuruluş Modeli

Tablo 17: Proje Ortaklığı Modeli

Tablo 18: KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı

Tablo 19: İşletmenin Kuruluş Yılı

Tablo 20: İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör

Tablo 21: İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör

Tablo 22: İşletmenin Çalışan Sayısı

Tablo 23: İşletmenin Ortaklık Yapısı

Tablo 24: İşletmenin Cirosu

Tablo 25: KOSGEB' ten Ekonomik Destek Alma Durumu

Tablo 26: Teşviğin Türü

Tablo 27: İhracat Yapma Durumu

Tablo 28: Hedef Pazar

Tablo 29: Pazar Payı

Tablo 30: "KOSGEB Destekleri ile İlgili Deneyim" İfadelerine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Tablo 31: "KOSGEB Destekleri ile İlgili Beklentiler" İfadelerine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Tablo 32: "Algılanan Performans" İfadelerine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Tablo 33: "KOSGEB Destekleri ile İlgili Deneyim" İfadelerine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Tablo 34: "KOSGEB Destekleri ile İlgili Beklentiler" İfadelerine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Tablo 35: "Algılanan Performans" İfadelerine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Tablo 36: Korelasyon Analizi

Tablo 37: Sizin İçin KOSGEB Ne Demektir?

Tablo 38: Girişimcilik Desteği Nedir?

Tablo 39: Destek Size Neyi Çağrıştırır?

Tablo 40: Girişimcilik Desteğini Hangi Aşamada Aldınız?

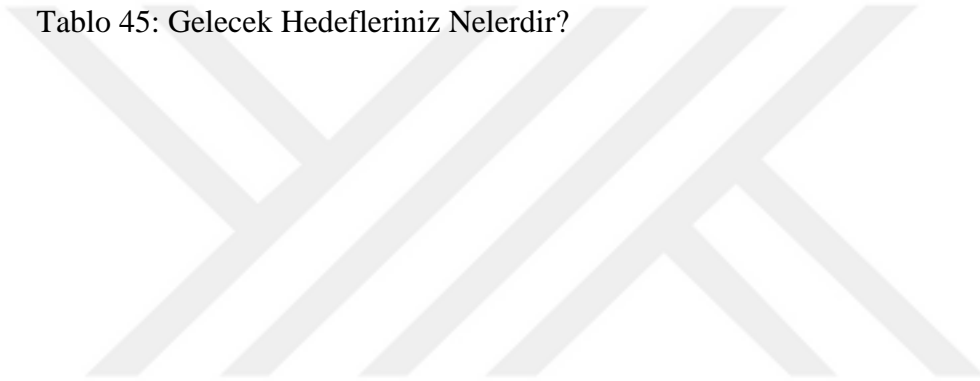
Tablo 41: Girişimciliği Neye Benzetiyorsunuz? Neden?

Tablo 42: Aldığınız Desteğin Gelişiminiz Açısından Nasıl Bir Etkisi Oldu?

Tablo 43: Desteği Alırken Hangi Aşamaları İzlediniz?

Tablo 44: Sizi Girişimci Olmaya İten şey Nedir?

Tablo 45: Gelecek Hedefleriniz Nelerdir?



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Kurumsal Girişimcilik Faktörleri

Şekil 2: Deneyim ile İlgili Histogram Diyagramı

Şekil 3: Beklenti ile İlgili Histogram Diyagramı

Şekil 4: Performans ile İlgili Histogram Diyagramı

KISALTMALAR

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

TÜBİTAK: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

İŞKUR: Türkiye İş Kurumu

AR- GE: Araştırma Geliştirme

SSK: Sosyal Sigortalar Kurumu?

TÜPRAŞ: Türkiye Petrol Rafinerileri Anonim Şirketi

TPAO: Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı

E- TİCARET: Elektronik Ticaret

İTÜ: İstanbul Teknik Üniversitesi

A.Ş.: Anonim Şirket

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

TSE: Türk Standartları Enstitüsü

KGF: Kredi Garanti Fonu

TTGV: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

TESKOMB: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği

T.: Türkiye

COSME: İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edebilirliği Programı

NACE: Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması

AB: Avrupa Birliği

GSMH: Gayri Safi Milli Hasıla

TL: Türk Lirası

SGM: Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Genel Müdürlüğü

TEKNOPAZAR: Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama



GİRİŞ

Girişimcilik bir ülkenin ekonomisi için son derece önemli bir kavramdır. Girişimcilik ve girişimcilik teorileri, girişimcilik destekleri birçok yazar tarafından incelenmiştir. Tarihsel süreçte farklı tanımlamaları yapılan girişimciliğin farklı yönlerine değinilmiştir.

Bir girişimcinin en önemli sorunlarından biri nakit sıkıntısı içinde olmasıdır. Girişimde bulunacak kişinin hayalleri çok fazladır. Örneğin işletme için gereken şeyleri almayı, kazancını sağlayacak şekilde işletmesini sürdürmeyi, başarılı olmayı, yenilik ve ihracat yapmayı ister. Bunları gerçekleştirmek için bir kısım girişimcinin yeterli sermayesi varken, çoğu kişinin yoktur. O zaman devreye girişimciler için destek mekanizmaları girer. Desteği veren kimi zaman bir kamu kurumu ve özel kurum, kimi zaman bir kişi olmaktadır. Bazıları desteklerin geri ödenmesini isterken, bazıları ise geri ödenmesini istemeyip hibe vermektedir.

Girişimcilik desteklerinin verildiği birçok konu bulunmaktadır. Eğitim , kuruluş giderleri, personel ücretleri, araştırma geliştirme faaliyetleri, yenilikçilik, uluslararası boyuta ulaşma için bu destekler mevcuttur. Parasal sorununu azaltarak, bilgi ve tecrübesini artıran girişimcilerin işletmelerinin gelişimine etkisi büyüktür.

Çalışmanın birinci bölümünde girişimci ve girişimcilik tanımları yapılmış, girişimci olma nedenleri ve girişimcilik faktörleri, girişimci ve girişimcilik tanımında önemli bazı kavramlar, Dünyada girişimciliğin gelişimi, Türkiye’ de girişimciliğin gelişimi, girişimcilik türleri, girişimcilerin başarı ve başarısızlık nedenleri, kadın girişimciler, iç girişimciler konularına değinilmiş ve girişimcilik teorileri açıklanmıştır.

Girişimcilik destekleri bir işe başlayacak ve bu işi başarılı bir şekilde sürdürüp ülke ekonomisine katkı sağlayacak girişimciler için önemli bir konudur. Çalışmanın ikinci bölümünde girişimci, destek ve finans tanımları yapılmış, girişimci desteklerinin öneminden bahsedilmiş, KOBİ’ lerin tanımına ve Swot analizine yer verilmiş, leasing, factoring, melek yatırımcılar, risk sermayesi, barter gibi modern finansman yöntemleri

açıklanmış, KOSGEB, TÜBİTAK, İŞKUR, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Halk Bankası, Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası, Eximbank gibi Türkiye’ de girişimcileri destekleyen kuruluşlardan söz edilmiş, Türkiye’ nin katılım sağladığı birlik programları belirtilmiş, mikro- finans desteğine, onuncu kalkınma planına, 2019 KOBİ destek paketine, kadın girişimcilere verilen desteklere, Avrupa Birliği destek programlarına değinilmiş, girişimcilik destekleri ile ilgili yapılan bazı çalışmalar incelenmiş, girişimcilik desteklerinin bazı teorilerle ilişkisi ortaya konulmuş, Dünya’ da girişimcilik destekleri, girişimin gelişim aşamaları ve bu aşamalarda gereken destekler, destekle başarıya ulaşmış işletme örnekleri, girişimcilik destekleri ile ilgili bazı kavramlar ve Türkiye’ de İzmir İktisat Kongreleri kararları açıklanmış olup katkı sağlamak amaçlanmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde KOSGEB tarafından girişimcilere verilen desteklerin çoğu ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır. Bu destekler tablolaştırılmış ve gerekli açıklamalar yapılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise girişimcilik desteklerinin işletmelerin gelişimine etkisini araştırmak amacıyla Ordu ve Giresun illerinde destek alan işletmelere uygulanan anketin nitel ve nicel sonuçlarına yer verilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK VE GİRİŞİMCİLİK TEORİLERİ

1.1. Girişimci ve Girişimcilik Tanımları

Girişimci, bilgiyi temel almaktadır. Bu kişiler kendilerine uygun bir alanı seçerek, başlattıkları girişimcilikte bilgilerini kullanır. Bunu yaparken bir finansman yöntemi kullanır. Kişinin öz kaynakları, tasarrufu, aldığı kredisi, borcu bu finansman yöntemlerindedir. Burada amaç insanlık yararına mal ve hizmet üretmek için işletme açmak, bunun sonucunda ekonomik gereksinimini, ekonomik bağımsızlığını, sosyal saygınlığını sürdürmektir (Akdemir A. , İşletmeciliğin Temel Bilgileri, 2009, s. 30).

Girişimci pazardaki fırsatları ve gelişmeleri görür. Bu fırsatları ve gelişmeleri iş fikrine dönüştürür. Yeri gelir risk üstlenir ve kaynakları bir araya getirir. Bu kaynakları etkin bir şekilde kullanır. İşletmesini başarıyla yönetir. Rekabeti önemseyerek yeteneklerini ve işletmesini geliştirir. Girişimci yenilikçi, azimli, sabırlı bir kişidir (Mahmut, 2005, s. 3).

Girişimci Türk Dil Kurumun sözlüğünde isim anlam olarak bir işe giren, kalkışan kimse, müteşebbis ve ikinci anlam olarak ticaret, endüstri vb... alanlarda sermaye koyarak girişimde bulunan kimse olarak tanımlanır (Türk Dil Kurumu, 2019).

Girişimcinin İngilizce karşılığı ise “ entrepreneur” dur. Oxford sözlüğü’ nde isim anlam olarak bir iş ya da işletmeyi kuran, kar umuduyla finansal risk alan bir kişi olarak geçmekte ve örnek cümle olarak “ Bir çok girişimci bu pazarda potansiyel görüyor.” verilmiştir. Fransızca’ dan gelmektedir (Oxford Sözlüğü, 2019).

Bugün girişimci kavramı isim olarak kullanıldığı gibi bir çok mesleğin önüne gelerek sıfat olarak da kullanılmaktadır. Girişimci polis, öğretmen veya bürokrat ifadeleriyle her an karşılaşılır. Bu kişiler kendi alanlarında bireysel ve/ veya toplumsal fayda sağlayacak yenilikçi davranış ve yaklaşımlar geliştirirler. Sosyolojik anlamda

toplumun her alanında girişimci bireyler yetiştirilmesi çok önemli bir konudur (Cansız, Türkiye' nin Yenilikçi Girişimcileri: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Örneği, 2013, s. 6).

Girişimci terimi “ üstlenmek” anlamına gelen Fransızca kelime “ entreprendre” nin bir türevidir. Girişimci bir girişimde bulunan, onu örgütleyen, finanse etmek için sermaye toplayan, bu riskin tümünü veya büyük bir kısmını alan kişidir (Burch, 1986, s. 13).

Organizasyonların oluşturulması girişimcilikte temel konudur. Girişimcileri girişimci olmayanlardan ayıran şey, girişimcilerin örgüt oluşturmasıdır. Girişimci olmayanlar örgüt oluşturmaz (Gartner, 1988).

Dollinger girişimcilikte risk ve belirsizlik koşullarına değinmiştir. Bu şartlarda kazanç ve büyüme amacıyla yenilikçi bir ekonomik organizasyonun (veya organizasyon ağının) oluşturulması olarak tanımlamıştır. Bu sayede girişimcilik ve diğer servet ve gelir getirici faaliyetler arasında ayırım yapılabilir (Dollinger, 2008, s. 28).

1.2. Girişimci Olma Nedenleri ve Girişimcilik Faktörleri

1750-1960 arası bireylerin neden girişimci oldukları ve girişimcilik faktörleri tabloda gösterilmiştir.

Tablo 1: 1750-1960 Arası Bireylerin Neden Girişimci Oldukları ve Girişimcilik Faktörleri

1750-1960 Arası	Bireyler neden yeni işler başlatıyor?	Girişimcilik faktörleri
Cantillon (1755)	Bireylerin kar alma arzuları var. Onların aynı zamanda risk alma eğilimleri var.	Kar Motivasyonu Risk toleransı Proaktiflik

Turgot (1766)	Üretim faktörlerini bir araya getirme konusunda başarılılar ve kar için arzuları var.	Kar motivasyonu Kurulan faktör ağı Organizasyon becerileri Proaktiflik
Adam SMITH (1776)	Kar aramakla ilgilenirler.	Kişisel çıkar peşinde koşma özgürlüğü Kar motivasyonu Proaktiflik
Say (1821)	Üretim faktörlerini bir araya getirme konusunda başarılılar ve onların kar için arzuları var.	Kar motivasyonu Kurulan faktör ağı Organizasyon becerileri
Tocqueville (1835)	Yaşamın gereksinimlerini sağlamayı ve kendini geliştirmeyi arzu ediyorlar.	Girişimcilik dışı araçların zayıflaması Kar motivasyonu Kendini geliştirme ihtiyacı
Mill (1848)	Risk alma eğiliminde olmakta, yönetim ve organizasyonda başarılılar, bireylerin kolaylaştırma becerileri vardır.	Kar motivasyonu Risk toleransı Yönetim ve organizasyon becerileri
Smiles (1859)	Cesurlar, hızlı çalışmalar yapan, vicdanlı, sabırlı, disiplinli, kendine saygılı, kendine güvenen, güvenilir, karlı işler yapan motive olmuş yetersiz bireylerdir.	Cesaret, zeka, sabır, disiplin, sabır- etkinlik, özgüven, yapışkanlık, güven, proaktiflik ve kar motivasyonu

Weber (1905)	Çalışmanın kendi çağrılarını olduğunu kabul ederler ve dünyevi amaçlarını karıştıracığı inancıyla protestocu faydacılardır.	Kar motivasyonu İş taahhüdü Proaktiflik
Knight (1921)	Belirsizliği yönetme ve sınırlı bilgiyle karar verme yeteneğine sahipler.	Belirsizlik toleransı Kar motivasyonu
Schumpeter (1934)	Huzursuz, cesur, kendine güvenen ve yenilikçidir. Bireylerin yenilikçi olma, işleri karıştırma ve rutinden ayrılma ihtiyaçları vardır.	Kar motivasyonu Proaktiflik Yenilikçilik Huzursuzluk Statükodan memnuniyetsizlik
Coase (1937)	Piyasada satın alabileceklerinden daha ucuza üretebilirler, gelecekteki tahminlere dayanarak mükemmel bilgiler olmadan karar verebilirler ve potansiyel kar karşılığında riski kabul etmeye isteklidirler.	Risk toleransı Belirsizlik toleransı Sınırlı bilgi içeren karar verme yeteneği Proaktiflik Kar motivasyonu Cesur kişilik
Cole (1942)	Parasal ve diğer kazanımlara ulaşmayı amaçlayan bir işi başlatmak, sürdürmek ve büyütme istiyorlar.	Kişisel çıkarlar Başarı motivasyonu Cesaret Kar motivasyonu Proaktiflik
Hayek (1945)	Bilgi ararlar, aşırı derecede verimli bilgi işlemcileri olurlar, karar	Kar motivasyonu Belirsizlik toleransı Proaktiflik

	almaya ve sınırlı bilgiye dayalı harekete geçmeye isteklidirler ve motivasyonlu kar ederler.	Uyanıklık Sınırlı bilgi içeren karar verme yeteneği Bilgi asimetrisi
Mace (1947)	Spesifik değil: Küçük işletme yönetimini öğretti.	Kar motivasyonu Risk toleransı
Von Mises (1949)	Karlı, motive edici, cesur, proaktif, kararlı, yaratıcı ve sınırlı bilgi ile gelecekteki arbitraj durumlarını tanımlayabilecek kapasitede kendilerini algılıyorlar.	Risk toleransı Belirsizlik toleransı Kar motivasyonu Sınırlı bilgi içeren karar verme yeteneği Piyasa verimsizlikleri
Drucker (1953)	Pazar verimsizlikleri veya yaklaşan sosyal, politik, ekonomik, demografik güçlerdeki değişiklikleri tanıyan cesur, yenilikçi, kararlı ve müşteri odaklıdır.	Yenilik Proaktiflik Bilgi asimetrisi Cesaret Kar motivasyonu Uyanıklık
Maslow (1954)	Bireylerin güvenlik, başarı, kişisel gelişim ve ücret istihdamı ile karşılanmayan veya karşılanamayan diğerleri gibi karşılanmayan ihtiyaçları vardır.	Doymamış insan ihtiyaçları (veya yüksek bağımsızlık, özgürlük, başarı, prestij gibi ihtiyaçlar) ve girişimcilik fırsatları
Penrose (1959)	Kar amacı gütmeyen bir vizyoner ve değişim araçlarıdır, özellikle	Kar motivasyonu Vizyon Değişime tolerans

	mevcut yetenekleri ve gelecekteki fırsatları bütünleştirmede ve koordine etmede ustalar.	Uyanıklık Yaratıcılık Adapte olabirlik Stratejik oryantasyon
--	--	---

Kaynak: Meeks, 2004, s. 40-42

Tarihsel İktisat literatürü girişimciye en az 12 kimlik vermektedir:

- Girişimci belirsizlikle ilgili riski üstlenen kişidir.
- Girişimci finansal sermayeyi tedarik eden kişidir.
- Girişimci bir yenilikçidir.
- Girişimci bir karar vericidir.
- Girişimci endüstri lideridir.
- Girişimci bir yönetici veya denetçidir.
- Girişimci ekonomik kaynakların organizatörü ve koordinatörüdür.
- Girişimci bir işletmenin sahibidir.
- Girişimci üretim faktörlerinin bir işverenidir.
- Girişimci bir müteahhittir.
- Girişimci bir hakemdir.
- Girişimci alternatif kullanımlar arasında bir kaynak ayırıcısıdır (Hebert ve Link, 2006, s. 265).

1.3. Girişimci ve Girişimcilik Tanımında Önemli Bazı Kavramlar

1.3.1. Üretim Faktörleri

Toplumun ihtiyaçları doğrultusunda, mal ve hizmetlerin elde edilmesinde emek, toprak, sermaye ve girişim yer almaktadır. Bunlar üretim faktörleridir. Emek olmadan mal üretimi ve hizmet karşılanması olmaz. Makineleşmenin yaygınlaşması ve hatta günümüzde sadece robotların işletmelerde üretimi yapması mümkün olsa da

insan gücüne her zaman ihtiyaç duyulacaktır. Doğal kaynak ya da toprak olarak adlandırılan tüm fabrika ve işyerlerinin arsası, toprak, orman, yeraltı zenginlikleri, akarsular, göller ve denizler, güneş enerjisi doğal kaynaklardır. Sermaye faktörü ise fiziksel ve finansal olarak ayrılır. İktisatta, üretim faktörü olan sermaye fiziksel sermayedir. Bu sermayeye yol, baraj, fabrika, tesis, araç, gereç, aygıt, donatım gibi üretim araçları örnek verilebilir. Son faktör olan girişim ise emek, toprak ve sermaye faktörlerini bir araya getirir. Girişimci, üç faktörü bir araya getirir ve toplumun gereksinim duyduğu mal ve hizmetleri üretir (Dinler, KPSS İKTİSAT, 2013, s. 526-527).

1.3.2. Belirsizlik ve Risk

Knight'ın eseri olan Risk, Belirsizlik ve Kar' da kar ve zarar olgularını alternatif bir yaklaşım içinde ele almıştır. Belirsizliğin sonucu olarak bu olgular bu yaklaşımda görülebilir. Bir girişimin başından sonuna kadar süre geçtiği ve bu zaman diliminde gelir ve maliyet hesaplarına giren tüm öğelerin değerinde gözükken bu değişimler bu olgular tarafından yansıtılır. Değişimler önceden tahmin edilemez. Risk bir seviyeye kadar kontrol altına alınabilir. Belirsizlik, asla hesaplama konu olmaz. Hesaplanmaz ve belirlenmez öğenin sonucu olarak ise karlılık ortaya çıkar (Buğra, 2015, s. 253).

1.3.3. Fırsat

Koordinasyon fırsatları olduğu süre boyunca girişimcilik hizmetlerine talep artacaktır. Yeni bilgiler mevcut olduğu sürece fırsatlar ortaya çıkacaktır. Yeni bilgi, insanların daha önceden görmezden geldiği bir şeyin keşfi veya eksik bilgilerin yerini tutması durumunda, bilgi stokuna net bir katkı sağlayabilir.

Yeni fırsat sayısının zamanla azalması pek mümkün değildir. Keşiflerin devam etmesi insanların meraklı kalmasına bağlanmıştır. Tahmin edilemeyen rahatsızlıklar dünyanın durumunu etkilemektedir. Bunlar olduğu sürece bilginin güncellenmesi gerçekleşecektir. Yeni fırsatların ortaya çıkmasının dışsal olduğunu varsaymak

mümkün değildir. Yeni fırsatların ortaya çıkışını belirleyen çeşitli tarihsel yasaları, modeller öne sürebilir. Ortaya çıkan gerçek fırsatlar ekonomik ajanların kendileri tarafından tahmin edilemez. Bu önemli bir konudur (Casson, 2003, s. 22).

1.3.4. Kar

Bir faaliyet gerçekleşir ve bunun sonucu olarak gelir ile faaliyet için yapılan giderler ortaya çıkar. İkisi arasındaki fark kar olarak isimlendirilir. Girişimci önceden bazı hesaplamalar yapar. Bu hesaplamaların içeriği: üreteceği ürün için yapacağı masraflar ve o ürünü sattığında ne kadar gelir sağlayacağıdır. Ürün maliyetinin ürün satış gelirlerinin altında kalması gerekir. Yoksa girişimci zarar edecektir. Müteşebbisin toplam satışlarından, üretim faktörlerinin karşılığında ödediği ücret, faiz ve rantın çıkarılması ile kar hesaplanır. Kar yok ise girişimcide yok demektir

(Muhasebe Dersleri Sayfası, 2019).

Girişimcilerin kar elde etmeleri demek onların yaşamlarını idame ettirebilmelerinin göstergesidir. Ayrıca işlerinin yolunda gittiğini gösterir.

1.3.5. Gelir

Gelir Vergisi Kanunu' na göre gelir: Bir gerçek kişinin bir takvim yılı içinde elde ettiği kazanç ve iratların safi tutarıdır. Gerçek kişilerin gelirleri gelir vergisine tabidir. Gelire giren kazanç ve iratlar şunlardır: ticari, zirai, ücretler, serbest meslek kazancı, gayrimenkul sermaye iradı, menkul sermaye iradı, diğer kazanç ve iratlar. (Gelir İdaresi Başkanlığı Sayfası, 2019).

Gelir vergisi Türkiye' de artan oranlı olarak kullanılmaktadır. Gelir vergisi dışında bir de kurumlar vergisi vardır ki bu şu anda ele alınmayacaktır.

Gelir olmadan kişinin yaşamını sürdürmesi zordur. Bu yüzden bireyler girişimde bulunarak belli seviyede gelir elde etme imkanları bulurlar.

1.3.6. Yenilik

Girişimcilik ve yenilik arasında birçok benzerlikler bulunur. Hem girişimcilik hem de yenilik artan ve yoğunlaşan bir çabayı gerektirir. Girişim çabasında, atılan adımlar yeni olduğundan önemli ölçüde bir cesaret gerekir. Yenilik ise, alışılmışın dışında cesaret gerektiren çözümler için kullanılır ve her ikisinin de yerine getirilmesi belirsiz koşullarda olacağından, ikisinde de teknik, ekonomik, sosyal ve politik boyutların dikkate alınması zorunludur. Girişimcilik ve yenilik başarı konusunda değişen yönetim becerileri ve şebeke organizasyonları üzerinde önemle durmaktadır. Esas olarak girişim / girişimcilik, işlerin ve projelerin başlatılması ve yönetilmesi ile alakalıdır. Benzersiz ve yeni yaklaşımlar içerisinde yer alır. Diğer taraftan yeniliğin ilgilendiği ise, esas olarak yeni fikirler, yaklaşımlar, araştırmalar ve orijinalliklerdir (Kapu, Tutar, & Özyakışır, 2012, s. 56).

“Yenilik aynı zamanda zahmetli maliyetli ve uygun politik yaklaşımlar gerektiren bir süreci de tanımlamaktadır. Bu süreç ülkeden ülkeye farklılıklar taşıması nedeniyle karşılaştırmalı bir bakış açısından bakmayı da zorunlu kılmaktadır.” (Savcı, 2011, s. 20)

“Örgütsel yeniliğin temel amacı, çalışanların işletmeye yönelik memnuniyetlerini ve dolayısıyla performans ve verimliliklerini arttırmaktır. İnsan merkezli bir sektör olan turizm sektöründe yaşanan yoğun rekabet, işletmelerin beşeri kaynaklarına önem vermelerini gerektirmektedir. Teknolojik gelişmeler kadar idari gelişmeleri de takip etmek önemlidir. Bir otel işletmesinde yönetimin oda temizliklerinde kendi personelini kullanması ama ortak alanların temizlik işlerinde dış kaynak kullanması önemli bir organizasyonel yenilik örneği olabilmektedir. Ön büro personeline oda satışı başına verilecek ikramiye veya ödülleri gibi uygulamalar da organizasyonel yenilik kapsamında ele alınabilmektedir.” (Tüzünkan, 2016, s. 120)

Yeni bir şey yapınca kişilerin yeni bir şeyler yapmaya istekleri artabilir. Bu yüzden yenilik işletmeyi ayakta tutan ve kişilere her zaman dinamizm kazandıran bir unsur olarak görülebilir.

1.3.7. Yaratıcılık

Yaratıcı insan şu eğilimdedir:

- Uzmanlıklarını bilir ve daha fazlasını olma eğilimi gösterir.
- Sorunlara duyarlıdır.
- Son derece hassastır.
- Yüksek motivasyonludur.
- Bağımsızdır ve ısrarcıdır.
- Kendine güvenen ve şüphecidir.
- Risk alan, yeni fikirlere açık ve belirsizliğe tahammülü olan kişidir.
- Nesnelere birleştirmede ve bilgi sentezinde esnektir (Heunks, 1998, s. 264).

Yaratıcılıkları geliştirmek için çok çeşitli yollar vardır. Bu yollardan biri oyun oynamaktır. Çocuklara küçük yaşlardan beri yaratıcılıklarının gelişmesi için çeşitli oyunlar oynatılır, resimler çizdirilir ve spor aktiviteleri yaptırılır. Yaratıcılık becerileri gelişen kişiler yaşamlarının ileriki dönemlerinde zorlanmadan ve yaratıcı işler yaparak başarılı olabilirler.

1.3.8. Örgüt

Tüm kuruluşların ortak özellikleri nelerdir? Genel örgütsel konular nelerdir? Analistler, belirli hedeflerin ve yapısal düzenlemelerin çeşitliliği arasında algılamaya başladılar. Çoğu analist, örgütleri, bireylerin belirli hedefleri koordine etmelerine yardımcı olmak için yarattıkları sosyal yapılar olarak düşünmüştür. Bu anlayış göz önüne alındığında, tüm organizasyonlar bir dizi ortak soruna yol açar:

- Herkes amaçlarını tanımlamalıdır.
- Herkes hizmetlere katkıda bulunmak için katılımcıyı teşvik etmelidir.
- Herkes bu katkıları kontrol etmeli ve koordine etmelidir.
- Kaynaklar, çevreden ve dağıtılan ürün ve hizmetlerden sağlanmalıdır.

- Katılımcılar seçilmeli, eğitilmeli ve değiştirilmelidir.
- Komşularla bir nevi çalışma imkanı sağlanmalıdır (Scott & Davis, 2016, s. 11).

Örgüt içinde belirli amaçları barındırır ve amaçlara ulaşmak için kişilerin bir araya gelmesi söz konusudur.

İşletme alanından örgütlere bakılacak olursa genel olarak çalışanlardan, paydaşlardan oluşan bir yapı aklımıza gelebilir.

1.3.9. Değişim

Girişimcinin değişimi memnuniyetle karşılaması ve başarılı bir şekilde yönetmesi için aşağıdaki hususların dikkate alınmasında yarar vardır:

- Değişimin avantaj ve dezavantajları bütün olarak ortaya konulmalı,
- Kurumun değer ve inançlarıyla değişim uyumlu olmalı,
- Planlanan değişim ile gerçekleşen değişimin arasında tutarlılık olmalı,
- Kurumun amaç ve hedefleri arasında değişim olmalı,
- Değişim kararının alınmasında tam katılım sağlanmalı,
- Değişim için gerekli araç-gereç ve personel sağlanmalı,
- Kurum içi iletişim açık ve anlaşılır olmalı,
- Değişim için gerekli olan bilgi ve yetenekler geliştirilmeli,
- Kurumsal strateji ve politikalar değişim ile uyumlu olmalı,
- Değişime direnişi önlemek için tedbirler alınmalı (Seçkin, Demirel, & Özçınar, 2016, s. 133).

“Değişmeyen tek şey değişimdir.” şeklinde bazı sözler kullanılır. Bu doğrudur çünkü insanlığı var olduğu sürece sürekli bir değişim içinde olacaktır.

İşletmecilik alanından bakacak olursak, yeni teknoloji ile yeni çalışanlarla bir işletme sürekli değişimler geçirecektir.

1.3.10. Bağımsızlık

“Sana vereyim bir öğüt, kendi ununu kendin öğüt!”, “ Başkasının malı mal sayılmaz.” atasözleri bağımsız çalışmanın Türk Atasözündeki karşılığıdır.

Muğla ilindeki kadınların girişimciliği seçmelerinde etkili olan faktörler araştırılmıştır. Çok sayıda faktör arasından en önemli sebep olarak bağımsız çalışma arzusunun seçildiği görülmüştür (Uzun & Günlük, 2006, s. 347).

Bağımsızlık ruhu kişilerde olduğu sürece girişimcilik faaliyetlerinde bulunma olasılıkları artacaktır. Çünkü memur bireyler, yani bir kurumda çalışan bireylerin bağımsız çalışma gibi bir durumları yoktur. Sabah sekizden akşam beşe kadar çalışırlar. Oysa ki kendi işlerinde çalışan kişiler daha bağımsızdırlar. Çünkü, işe geliş gidiş saatlerini kendileri belirleyip, çalışanlarını seçme şansları olup, belirli yükümlülükleri yerine getirerek işlerini bir yere bağlı olmadan yürütebilirler.

Bazı bireyler bağımsızlığı tercih ettiği için girişimci olma arzusundadırlar.

1.3.11. Öz Saygı

Benlik saygısı yüksek olan insanlar, benlik saygısı düşük olan kişi aksine, benlik hakkında iyi tanımlanmış bir olumsuz görüşe sahip değildir. Düşük benlik saygısı olan bireylerin benlik görüşleri aslında, değerlendirme açısından tarafsızlık ve daha da önemlisi belirsizlik, istikrarsızlık ve tutarsızlık göstermektedir. Öz bilgi yapısının açıklığındaki bu farklılıklar sosyal işleyişte benlik saygısının yaygın etkilerini anlamada özellikle yarar sağlar. Benlik saygısı düşük olan kişilerin daha kötü tanımlanmış öz- kavramlara sahip olduğu önerisine dair kanıtlar incelenmiştir (Campbell & Lavalley, 1993, s. 4).

Öz saygısı olmayan bireyler iş yapma konusunda daha az isteklidirler. Bir bireyin öz saygısı yüksekse belirsizliğin ortadan kalkmasıyla, istikrarlı bir çizgi izlemekle ve her zaman tutarlı adımlarla, birey başarıyı yakalayacaktır.

1.3.12. Kontrol

Bazı kişiler kaderci yaklaşım sergilemektedirler. Bir işte başarısız olurlar ve bunun başkalarından, çalışanlardan, sistemden kaynaklandığını düşünürler. Şanssızlık olarak nitelendirme yapabilirler. Psikolojide “yükleme ön yargısı” diye bilinen, insanların başarısızlıklarını kötü şansla veya diğer öğelerle gerekçelendirme eğilimleridir. İşletme ve işletme sahibinin başarılı olması ve gelişmesi bu yaklaşım ve benzeri diğer yaklaşımlar içinde olmak yüzünden engellenir. İçsel kontrol odağına sahiplik gerçek girişimcilerin özellikleridir. Bu girişimcilerin inandıkları: Kendi kararları ve davranışlarını kontrol edebilecekleri ve kendi gayret ve çabaları ile işletmenin problemlerini çözmeye ve gelişimini sağlayacakları olmaktadır. İşletme kararlarında rasyonel süreçler hayata geçirilir (Döm, 2012, s. 32).

Kontrol edilemeyen bir şey her zaman kişiyi rahatsız etmektedir. Girişimci işini yapacaksa onun kontrolünü de çoğunlukla kendisi sağlamak isteyecektir.

1.4. Dünyada Girişimciliğin Gelişimi

İlkel toplumlardan yirmi birinci yüzyılın birinci yarısının birinci çeyreğinin sonlarına doğru, çoğu ülkede gelişim göstermiştir. Hangi ülkelerin girişimcilikte ne kadar ileri veya geri olduğu sonraki aşamalarda dünyadan girişimcilik örnekleri verilerek açıklanmaya çalışılmıştır.

1.4.1. Sanayi Devrimi Öncesi

İlkel toplumlarda girişimciliğin teknolojinin gelişmemesinden dolayı geri kaldığı söylenebilir. Toplumların kendi ihtiyaçlarını karşılamak için kendilerinin bir uğraşı içinde olduğu söylenebilir. İlkel toplumlarda yazının olmaması haberleşmek

için farklı yolların denendiği bu toplumda girişimciliğin pek gelişim göstermediği söylenebileceği gibi sanayileşmenin de olmadığı zaten aşıkardır.

Batı Roma İmparatorluğu yıkıldı ve sonrasında Avrupa' da toprak egemenliğine dayalı bir yönetim sistemi olan feodalite ortaya çıkmıştır. Feodal sistem temeli eşitsizlik üzerine kurulmuştur. Feodal sistemin zenginlik kaynağı topraktır. Haçlı Seferleri, barutun ateşli silahlarda kullanılması ve Avrupa' da güçlü orduların kurulmasıyla gücünü kaybetmiştir.

11. ve 13. yüzyıllarda Haçlı Seferleri yaşanmış olup, bunun sonucunda doğu-batı ticareti gelişmiştir. Akdeniz Ticareti ve Venedik, Marsilya, Ceneviz limanlarının önemi artmış, papaların ve kralların mali destek arayışı bankacılık sisteminin gelişmesine olanak sağlamıştır. Avrupa' da yaşam standartları yükselmiş, brujuva sınıfı ortaya çıkmıştır (Adıgüzel, 2017, s. 135-136).

Bankacılık sisteminin gelişmesiyle birlikte bunun girişimci kişilere etkileri günümüze kadar sürmüştür. Özellikle yurtiçinden ve yurtdışından mal alımı sırasında yüzyüze görüşemeyen satıcılar banka sayesinde para transferlerini yapar hale gelerek zamandan ve bazı maliyetlerden kurtulur hale gelmişlerdir.

Coğrafi Keşiflerin Yaşanması Sırasında(15-16.YY)

Avrupa için altın önemliydi. Coğrafi Keşiflere kadar altının serüveni: Batı Afrika kıyılarındaki madenlerden elde ediliyordu ve toz şeklinde piyasaya sürülüyordu. Arap ve Berberi tüccarlar tarafından satın alınıp Kuzey Afrika limanlarına ulaşıyordu. Limanlarda alıcı olarak bekleyen Venedikli, Cenevizli, Katalan ve Yahudi tüccarlar Arap ve Berberilerden altın tozunu alıyordu. Baharat ticaretindeki gibi altının da Avrupa'ya ulaşması aracılar sayesinde oluyor ve değerinden daha fazlasına mal oluyordu. Avrupalılar bakır, tuz ve tekstil ürünlerini Afrika'ya temin ediyordu. Gerek baharat gerekse de altın bütün cazibelerine karşılık keşiflerin tek ve en önemli nedeni olarak düşünülmemelidir. Coğrafi Keşifler de tek değişim aracı tarım ürünleri, baharat ya da altın olmayacaktı (Hanılçe, 2010, s. 59).

Girişimciler açısından da altınının değişim aracı olarak kullanılması ile birlikte girişimci kişilerin satın alacakları malları bazen yatırım aracı olarak kullandıkları altınlarını kuyumcu veya banka aracılığıyla bozdurarak alım yaptığı işletmelere nakit olarak ödedikleri gözükmekte, bazen de bankaya yatırdıkları altınlarını transfer yoluyla yurtiçinden satın aldıkları veya ithalat yaptıkları işletmelere ödemelerini gerçekleştirebilir hale geldikleri bilinmektedir.

1.4.2. Sanayi Devrimi Dönemi (18 ve 19. YY)

18. yüzyılda ilk olarak İngiltere’ de başlamıştır. Sonrasında diğer Avrupa ülkelerine etkileri yayılmış ve tüm dünyayı sarmıştır. Dokuma tezgahları, kömürün sanayide kullanılması, elektrik enerjisinin kullanılması, kimya ve maden sanayisinin gelişmesi, buharla çalışan trenlerin yapılması, telgrafın kullanılmaya başlanması gibi gelişmeler sanayi devriminde yaşanmıştır.

- Üretimde makineler kullanılmaya başlanınca üretimde artışlar gözükmuştür.
- Uluslararası ticaret gelişme göstermiştir.
- Sermaye birikiminin başlamasıyla ilk büyük şirketler kurulmuştur.
- Hammadde ve pazar arayışı başlamıştır.
- Büyük üniteli fabrikalar kurulmuş ve insan gücüne gereksinim olmuştur.
- İnsan gücü ihtiyacı işçi sınıfını doğurmuştur.
- İşçi sınıfının ortaya çıkmasıyla emek ve sermaye arasındaki zıtlıklar meydana gelmiştir.
- Sendikalaşma süreci başlamıştır.
- Bazı düşünce akımları ortaya çıkmıştır; sosyalizm ve liberalizm gibi...
- Köyden kente çalışmaya gelen işçiler gecekondulaşma sürecini başlatmışlardır (Ercan, 2012, s. 193).

Girişimcilik tüm bu gelişmelerden sonra daha da önem kazanmıştır. Makineler sayesinde işler daha kolay yapılabilir hale gelmiştir, fabrikaların gelişmesi ile daha fazla çalıştıracak kişi ihtiyacı doğmuş, işçilerin emekleri ve onlara ödenen ücretler,

işletme, fabrika sahipleri ve özsermaye kavramları önem kazanmıştır, kentlerdeki nüfus oranları artarak girişimciler bu nüfusu oluşturan kesimde yer almıştır.

1.4.3. Klasik İktisat Dönemi

18. yy' da yaşamış olan Adam Smith klasik iktisadın temelini atan kişi olarak bilinir. Klasik iktisatçılar girişimciyi: “ Bir lider” ya da “ yönetici” olarak değil, sadece “ kapital sağlayan bir kişi” olarak görmüşlerdir. Buna göre bir kişi veya grup, sistem kapsamında önemliydi. Bunun yanı sıra, arz fonksiyonu ekonominin lokomotifi olarak görülüyor; “ ne üretirsem satırım” ilkesi içerisinde, talebin ön plana çıktığı bir girişimcilik türü oluşturulamıyordu (Küçük, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, 2017, s. 38).

Her arzın kendi talebini yaratır düşüncesinden hareketle ortaya çıkan üretim yapılan malın her nasılsa satılacağı müşterinin olacağı yönünde bir düşünce akla gelebilir.

Girişimci kişiler üretimlerini artıracak ve satılıp satılmayacağı yönündeki endişeleri kalkacaktır.

1.4.4. 1929 Keynesyen Politikalar

Keynes para hareketlerinin üretimi yönlendirdiğini savunur. Onun bu düşüncesi ile sermaye piyasasındaki süreçlerin hem talep edilen üretici sermaye arzı hem de bu yolla yatırım hareketleri üzerinde karar verici olduğu anlatılmaktadır. Pazar ekonomisi bir kredi, yani borç ekonomisidir. Sermaye piyasasında işletmeler, kredileri doğrudan banka sisteminden ya da devlet bütçesinden alırlar ve bu nedenle genelde borçlu olarak görülürler. İşletmeler kendi sermayelerini de kullanabilirler, ancak bu da borç alınmış para anlamına gelmektedir ve bu kez kendi birikimlerini kullanmış olacaklardır. İşletmeler aldıkları parayı üretici sermayeye ve işgücüne yatırmaktadırlar. Üretim süreçlerini organize ederler. Parasal ekonomilerde, üretim

süreçlerinin, doğrudan gelir oluşturuçu süreçler olduğu söylenir. Para kazanılır ve bu kazanım işçilere ücret olarak dağıtılır ve arta kalan kısım işletme sahiplerinin kasasına girer. Bunlar yine alacaklılara ve şirket sermayesine hizmet etmeye devam ederler (Herr, 2009, s. 110).

Bu teoride özel sektörün önemli ölçüde değerli olması ve bunun yanı sıra devletin ve kamu sektörünün de büyük oranda önemli olması söz konusudur.

1.5.Türkiye’ de Girişimciliğin Gelişimi

1.5.1. 1923’ ten 1970’ li Yıllara Kadar Girişimcilik

Osmanlı İmparatorluğu’ nun son dönemlerinde ekonomik girişimciler, Sanayi Devriminden sonra yabancı asıllı Türk vatandaşlarıydı. Bu kişiler Batı ile sıkı ilişkiler içinde olan bankerler, ithalatçılar ve genellikle tüccarlardı. Cumhuriyet döneminde ülkemiz Kurtuluş Savaşı ile siyasal bağımsızlığı kazanmıştır. Ekonomik bağımsızlığı kazanmak için de bir ulusal girişimciler grubu yaratma çabasına girilmiştir. Türk girişimcisini yaratma çabasının bir sonucu olarak; 1950 yılından sonra gelişen “ Her mahallede bir milyoner yaratma” özlemi verilir. 1970’ li yıllara gelindiğinde Türk girişimcilerin nitelikleri şunlar olmuştur:

- Çoğu yurt içi ve yurt dışında yüksek öğrenim görmüştür.
- Geleneksel tüccar anlayışı aşılmaya çalışılmaktadır.
- Üretme hırsları temeldir.
- Yatırımın diğer boyutları olan yönetim felsefesi, verimlilik, kalite ve uygun fiyat ilkelerini pek düşünmemektedirler (Mortan, Cücelioğlu, & Alpaslan, 1997, s. 7-9).

Oysa ki bu sayılan felsefe ve ilkeler olmadan girişimciliğin başarıyı yakalama şansı olmayacaktır. Yüksek öğrenim görmüş olmaları üretme çabaları ve bazı anlayışları aşma çabaları olumlu gelişmelerdir.

1.5.2. 1970' ten 2009' a Kadar Girişimcilik

İthal ikameci politikalar ile daha önceleri yurt dışından ithal edilmekte olan bir tüketim malının 1970' ten bu yana devletin desteklediği özel sektör eliyle üretilmesi amaçlanmıştır (<https://tarihibilgi.org> , 2019).

1.5.3. 2009 ve Günümüze Kadar Olan Dönem

2009 yılına gelindiğinde düzenleyici önlem paketleri ile yatırıma karar verene ve fabrikasını doğuya taşıyana önemli düzeyde vergi indirimi ve prim desteği sağlanmasının öngöröldüğü açıklandı. Pakette yer alan düzenleyici ve yönlendirici önlemlerin başlıcaları:

- Kurumlar ve gelir vergisi indirimleri
- Yatırım yeri tahsisi
- Katma değer vergisi istisnası
- Kredi faiz desteği
- Gümrük vergisi muafiyeti
- Ssk primi işveren hissesinin hazinece karşılanması.

Hükümetin sıralanan bu teşvik önlemleriyle ulaşmak istediği temel amaçları şöyle belirlenmiştir:

- Bölgesel gelişmişlik farklarını azaltmak,
- Teknoloji ve AR-GE içeriği yüksek yatırımlara destek olmak,
- Sektörel kümelenmeyi desteklemek,
- Desteklenecek yatırımlarda ekonomik ölçek kriterini öne çıkarmak (Tokgöz, Türkiye' nin İktisadi Gelişme Tarihi, 2018, s. 354).

Devletin hazırlamış olduğu teşvik paketleri ile girişimci rahat bir nefes alabilmekte, Türkiye' nin doğusundan batısına kadar tüm şehirlerde girişimcilik faaliyetleri yürütölmektedir.

1.6. Girişimcilik Türleri

1.6.1. Kamu Girişimciliği

Kamu girişimciliği sahip olduğu özellikler bakımından özel girişimcilikten farklıdır. Kamu girişimciliği hakkındaki kaynaklarda, bu girişimciliğin net olarak tanımlanmasında ortaya çıkan farklılıklar, daha çok amacı üzerinde yoğunlaşmalara yol açmıştır. Kamu girişimciliğinde temel amaç sosyal faydanın sağlanmasıdır (Sivrekli Demircan, 2008, s. 37).

Sosyal fayda her ülkenin vatandaşları için devlet tarafından sağlanmalıdır. Sosyal faydası fazla olan girişimler gerçekleştiğinde hem devlet hem işletmeler hem de diğer tüm bireyler bundan yararlanmaktadır.

“Kamu teşebbüsü, sermayesinin tamamına veya yarısından fazlasına sahip olarak ya da diğer yollarla, devletin, diğer kamu tüzel kişilerinin veya devletle anılan tüzel kişilerin yönetimine, yönetim organları vasıtasıyla hakim olduğu teşebbüstür” (Baklacioğlu, 1976, s. 1).

Kamu girişiminin nedenleri:

- Girişimcilere destek ve ikame sağlamak.
- Tekelleri kontrol etmek.
- Kamu hizmeti sağlamak.
- Yatırımlardan kar sağlamak.
- Kaynakları verimli kullanmak.
- İş başarısızlığını önlemek.
- Yetenekli yönetici ve teknisyenleri eğitmek.
- İstihdamın artırılması.
- Çıktıyı yükseltmek.
- Gelir eşitsizliğini azaltmak.
- Bölgesel kalkınmayı teşvik etmek.
- Fiyatları sabitlemek.
- Gerekli ürünleri sübvans etmek.
- Modernizasyon örneği vermek.

- Döviz kazanmak ve biriktirmek.
- Öncelikli ihracatı teşvik etmek.
- Sosyalizmi gerçekleştirmek.
- Yurt içindeki sermayedarların gücünü dengelemek.
- Ulusun kendi kendine yeterliliğini artırmak.
- Ulusal saygınlığı artırmak.
- Hükümet politikasını uygulamak.
- Ulusal güvenliği sağlamak.
- Çok uluslu şirketlere denge sağlamak (Choksi, 1979, s. 8).

Kamu girişimcilik örneği olarak TÜPRAŞ' ı verebiliriz. Türkiye' de kamu iktisadi kuruluşlarının en önemlilerinden biri olan TÜPRAŞ, 1983 yılında TPAO tarafından kurulmuştur. Bünyesinde İzmit, İzmir Aliğa, Kırıkkale ve Batman olmak üzere dört rafineri bulunmaktadır. 13 Eylül 2005 tarihinde 4.140 Milyon dolara (% 51' i) KOÇ- SHELL Ortaklığına satılmıştır (Tokgöz, Türkiye' nin İktisadi Gelişme Tarihi, 2018, s. 322).

1.6.2. Özel Girişimcilik

Girişimciliğin iki yönünden biri de özel girişimciliktir. Özel girişimcilik, gerçek veya tüzel kişilerin kâr sağlama amacıyla yaptıkları iktisadi faaliyetlerdir. Özel girişimciliğin yerine “ ticari girişimcilik” kullanılabilir. Her şeyden önce özel girişimlerde çoğunlukla " kâr motifi " esastır. Kamu girişimlerinde ise " kamu yararı motifi " öne geçmektedir. Buna rağmen kamu girişimleri kâr motifinden uzak değildir. Günümüzde ticari ve sınai alanda, özel girişimlerde olduğu gibi kâr sağlama amacına yönelik kamu girişimleri vardır. Bununla birlikte kâr motifi ve kamu yararı motifi kamu ve özel girişimleri birbirinden ayıran tek kriter olmamaktadır (Aktan, 2010, s. 86).

Bilindiği üzere kar demek toplam hasılatın toplam maliyeti aşan kısmıdır. Karı olmayan bir işi yapmak girişimci açısından bazen zorluk sonuçlarına ulaşabilir.

Özel girişimcilik örneği:

Samsun’ da La Casa De Papel dizisinden esinlenen bir kafe açılmıştır. On dokuz Mayıs Üniversitesi Yaşam Merkezi bünyesinde yer alan bu kafe, diziden izler taşımaktadır. Kafe için instagram hesabı açılmıştır. Dizideki soygun çetesinin giydikleri kıyafetleri ile aynı renkte kafe çalışanları kıyafet giymektedir (<https://ogrencikariyeri.com> , 2019).

1.6.3. Yerel, Ulusal, Uluslararası Girişimcilik

Yerel girişimcilik

Andersson ve Larsson yaptıkları çalışmada girişimcilerin şehir içinde bulunduğunu göstermektedir. Böyle mekânsal kümelenmenin makul bir kaynağı, bireylerin girişimci olma kararlarının girişimci komşulardan etkilendiği sosyal etkileşimlerdir. İsveç için coğrafi kodlanmış eşleşmiş işveren- çalışan verilerini kullanarak, yerleşim bölgelerini yerleşik girişimcilerle paylaşmanın, bir bireyin girişimcilik için istihdam bırakma olasılığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve sağlam bir etkisi olduğu bulunmuştur. % 5 puanlık daha yüksek girişimcilik yoğunluğuna sahip diğer tüm koşullar eşit ortalama bir mahalle, her yıl kilometre başına altı ile yedi arasında ek girişimci üretmektedir. Tahminleri bir mahallede yerleşik girişimcilerin varlığının yeni yerel girişimcilerin ortaya çıkışını etkilediği yerel bir geribildirim etkisi olduğunu ortaya koymaktır. Yaptıkları analiz, sosyal etkileşim etkilerinin şehirlerdeki yerel girişimcilik kümelerinin zaman içinde geliştiği ve sürdüğü bir mekanizma olduğu varsayımını destekler niteliktedir (Andersson & Larsson, 2016).

Yerel girişimcilerin birbirleri ile etkileşimi sayesinde tanıma oranı artmakta, aralarındaki ticaret ilişkisi varsa ülke ekonomisi canlanmakta, ülke parası ile alışverişler sayesinde Türk parası değer kazanmaktadır.

Ulusal girişimcilik örneği olarak Ahmet Nazif ZORLU verilebilir.

Ahmet Nazif Zorlu Denizli’nin el dokumalarıyla ünlü Babadağ ilçesinde, 1944 yılında dünyaya gelmiştir. Ahmet Zorlu’nun ailesi tekstil işiyle uğraşmaktadır.. Baba Zorlu’nun 1950’lilerde ticaret işiyle uğraşmaya başlaması, Ahmet Zorlu’ yu etkiler.

15 yaşına geldiğinde amcasıyla Bursa, Ankara ve Samsun’u kapsayan bir iş gezisine çıkar. En son Trabzon’ a gelirler. Orada bir dükkan açmaya karar verirler. Ahmet Nazif, 1960 yılında ailenin Trabzon’da açtığı dükkanın başına geçip çarşaf ve havlu satmaya başlar. Daha sonra İstanbul’da fason imalat yapmayı kafasına koyan Zorlu, işe pazarda bir boşluk aramakla koyulur. Taç marka nevresimleri 1971 yılında piyasaya sürer. 1975 yılında Bursa’da Korteks’i kurmaya karar verir. 1980 yılına gelindiğindeyse Zorlu’nun Bursa’daki fabrikasında 400 dokuma tezgahı çalışmaktaydı. Yakaladığı fırsatları iyi değerlendiren Zorlu, nevresim pazarının yüzde 60’ını ele geçirir. Yüzde 50 kar marjıyla çalışır. Sonrasında yıllık tül perde üretimi 150 milyon metrekareye ulaşan Korteks, üretiminin yüzde 40’ını ihraç eder. 1994 yılında Vestel’i satın alır.

KAYNAK: (Kişisel Gelişim Merkezi Sayfası, 2019).

Bu ve bunun gibi başarılı girişimler çoğu zaman cesaret, sabır ve kararlılık gerektirir. Sekiz saat çalışma yetmeyebileceği gibi gece çalışmalar da olabilir. Emek isteyen girişimleri gerçekleştiren girişimciler karşılık aldıkça çalışma azimleri artacaktır.

“Uluslararası İşletmecilik tanımı: bir işletmenin, iki veya daha çok bağımsız ülke içinde ya da arasında yer alan her türlü işletme faaliyetidir. Başka bir ifadeyle uluslararası işletmecilik; özel veya kamu sektörüne ait girişimlerin çeşitli ülke sınırları arasında kaynak, mal, hizmet ve benzeri hareketlerini kapsayan bir işletme faaliyeti olarak tanımlanmaktadır.

Global işletme: faaliyetlerini dünya çapında sürdüren, yüksek teknoloji kullanan, global ürün, fiyat vb. politikalar yürüten, dünya vatandaşı yöneticiler tarafından yönetilen işletmeler global işletme olarak adlandırılmaktadır.

Çokuluslu teşebbüs ise hem yerel, hem denizaşırı operasyonları kapsayan bütünleştirilmiş bir global felsefeye sahip işletmedir. Bu terim çokuluslu veya uluslarötesi işletme terimleriyle eşanlamlı olarak da kullanılır” (Can, 2012, s. 8-10).

Dünya çapında bir işletme olmanın bazı sorumlulukları vardır. Bu sorumlulukları yerine getiren işletmeler kazanır. Ülke para biriminin dışında başka ülkelerin para birimlerinin kullanılması ile ülkeye yabancı para girişi sağlanması ve ülkeden kendi para biriminin çıkışı gerçekleşmesi sayesinde dünya ekonomisinde canlılık söz konusu olur. Ülkeler kendi ürettikleri mallarını ve girişimlerini diğer ülkelere iyi şekilde tanıtmaları ile ülkeler arasındaki ticaret ilişkileri artacaktır.

Uluslararası girişimcilik örneği olarak Google verilebilir.

Bilgisayar sistemlerinin kullanıcılar için henüz yeni yeni kullanılabilir hale geldiği zamanlarda, Larry Page ve Sergey Brin 1995 yılında tanışmışlardır. Bu tanışma ile tüm dünyayı değiştirebilecek yeni bir enformasyon kaynağını oluşturmanın ilk adımını atmışlardır.

Larry 22 yaşındaydı ve Michigan üniversitesi mezunuydu, Stanford üniversitesine gitmeyi planlıyordu. Okul yönetimi tarafından Sergey'e verilen görev Stanford'a kayıt amaçlı giden Larry'e etrafı gezdirmektir. O yıl içerisinde ikilinin arkadaşlıkları kuvvetlenmiştir. 1996 yılında BackRub adlı küçük bir arama motoru için çalışmaya başlarlar. Sistem, Stanford Üniversitesinin sunucularında bir yıldan uzun süre faaliyet göstermiş , çok fazla bant genişliği kapsamaya başlamıştır.

1997 yılında Larry- Sergey ikilisi, bu durumun üstesinden gelmeye karardır. Haftanın ilk iş günü olan 15 Eylül Pazartesi günü işe koyulur ve 1 rakamı ile 100 tane sıfırı temsil eden matematiksel bir ifade " Googol "dan yola çıkarak Google.com adresini tescil ettirir. Larry- Sergey ikilisi bu kelimeyi seçerek internetteki sonsuz bilgiyi organize etme hedefini yansıtmıştır.

Girişimlerine Andy Bechtolsheim adlı bir kişi 100 bin dolarlık çek yazmış, bu durum daha bir kuruluş bile olmayan Google'ın vizyonunun genişliğini gösterir nitelikte olmuştur (Habertürk Gazetesi İnternet Haberleri, 2019).

Tablo 2: Yerel Girişimcilik ve Küresel Girişimcilik Farkı

Yerel Girişimcilik	Küresel Girişimcilik
Yerel hedefler ve planlar	Küresel hedefler ve planlar
Az çalışan	Çok çalışan
Stratejik bölgesel- kentsel planlama	Genel ve çok amaçlı planlama
Etkileşim içinde olunan insan sayısı az	Etkileşimde bulunulan insan sayısı daha fazla
Az teknoloji ihtiyacı	Fazla teknoloji ihtiyacı
Ülke içiyle sınırlı bir pazar ağı	Büyük ve küresel bir pazar ağı
Yerel kalkınmaya katkılı	Küresel ekonomiye katkılı
Rekabet ortamı daha az	Rekabet ortamı daha fazla
Bölgesel organizasyonlar meydana getirme	Çok uluslu organizasyonlar meydana getirme

Kaynak: <https://isimizgirisim.com>, 2019).

1.6.4. Yenilikçi Girişimcilik

Yenilikten zevk duymak, iş yaşamında yenilikçi olmanın duygusal temelinde yatan şeydir. İşteki yaratıcılık, sonuçlara ulaşmak için uygulanan yeni fikirler etrafında döner. Bu beceriye sahip olan kişiler, ana sorunları kolaylıkla tanımlayıp, aşırı sofistike görünen sorunları basitleştirebilirler. En önemlisi, başkaları özgün bağlantıları ve modelleri gözden geçirirken, onlar bulabilirler (Goleman, 1998, s. 129).

Bir yeniliğin özellikleri, onun benimsenme hızını açıklamaya yardımcı olabilir. Yenilikler;

- Mevcut yöntemlere göre görece bir avantaja sahip olduğunda,
- Mevcut değerler, geçmişteki tecrübeler ve cari ihtiyaçlarla uyumlu olduğunda,
- Anlaşılması basit olduğunda,
- Potansiyel benimseme ihtimali olan kişiler tarafından denenebildiğinde,

- Benimsenler tarafından sonuçları gözlemlenebilir olduğunda benimsenme hızları yükselir (Miles, 2016, s. 81).

Necip Akar'a Türkiye' deki “ yenilikçi girişimci ” fikrinin öncüsüdür denilebilir.

Eczacı Necip Akar, bugün de var olan birçok ürünün yaratıcısı ve üreticisi olarak Türkiye ekonomi tarihinin öncü bir girişimcisidir. Türk inovasyon tarihinin belki de en seçkin insanlarından birisidir. 1930' lu yıllarda temizlik ve ilaç sanayiinde yenilikçi kimliğiyle ön plana çıkmıştır. Türkiye' de onun kadar ürün inovasyonu geliştiren bir girişimcinin olmadığı söylenebilir.

Akar, 1924' te eczacılık okulundan mezun olur, abisi Cemil Akar ile birlikte “Şampuan Cemil ”, “ Necip Bey Kremi ” ve “ Necip Diş Macunu ” preparatlarını üretmeye başladı. Daha sonra Necip Diş Macunu' nun formülünü değiştirdi ve yeni bir formül hazırladı. 1927' de “ Radyolin ” isimli yeni bir diş macununun yapımına başladı. Radyolin piyasaya sunuldu ve çok iyi satış rakamlarına ulaştı. Çünkü Necip Bey, ülke çapında çok iyi bir afişli reklam kampanyası yürütmüştü. Bu başarılı kampanya sonucunda Radyolin, çok kısa bir sürede Necip Diş Macunu' nun uzun sürede yapabildiği satışı gerçekleştirdi ve bir yılda yarım milyona yakın Radyolin satıldı (Altun, 2008, s. 44).

Yenilikçi bir Japon girişim firmasının sipariş üzerine yıldız kaydırabilmesi nasıl gerçekleşiyor? Yörüngeye gönderilen uydular ile atmosfere 1 cm' lik toprak bırakan firma, yıldız kayması olarak bilinen gök taşı parıltısı yaratabiliyor. İsteyenler için evlilik teklifi gibi özel zamanlarda yıldız kaydırabilen Japon firmasının yenilikçi olduğu söylenebilir (<https://onedio.com> , 2019).

Yenilikçi girişimciliğe daha çok sayıda örnek vermek mümkündür.

1.6.5. Sanal Girişimcilik

Sanal örgüt modelinin özellikleri şu şekilde sıralanır:

- Bu örgütlerde personel sayısı azdır.
- Müşteri taleplerine hızlı cevap verirler.
- Şebeke özelliği ve müşteri odaklılık söz konusudur.

- Dikey hiyerarşi değil de yatay ilişkiler merkeze taşınmıştır.
- Bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanımı ile şebekeyi oluşturan unsurlar birbirine bağlanırlar.
- Stratejik anlamda temel yetenekler üzerinde kurulmuşlardır.
- Esneklik ve dinamikleri dış kaynaklardan yararlanabilmelerini sağlar.
- Düşük ofis maliyetleri gerçekleşir.
- Denetimde öz denetim ön planda tutulur.
- Karşılıklı etkileşim ve güven esası gereğince tüm ilişkiler gerçekleşir.
- Dış kaynak kullanımı önemli oranda gerçekleşir (Çağlar, 2015, s. 279).

Sanal örgütlerin tüm bu sayılan özellikleri doğrultusunda, ister müşterinin taleplerine hızlı cevap verebilme, ister düşük ofis maliyetlerinin gerçekleşmesi, ister de denetimde öz denetimin olması, bu işletmeleri olumlu etkileyerek başarıya ulaştıracaktır.

Sanal örgütlerde e- ticaret işlemleri sıklıkla yapılmaktadır.

E- ticaretin yoğun olarak gerçekleştiği ülkelerde, internet bazı hukuksal sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Gerek bu sorunlar gerekse yeni yasal düzenleme alanları bu ülkelerde kapsamlı bir biçimde tartışılmaktadır. Elektronik ticaret ile ilgili yasal düzenleme alanları;

- Ticaret hukuku,
- Hukuk usulü,
- Elektronik imza ve elektronik noterlik kurumu,
- Elektronik ödeme araçlarının düzenlenmesi,
- Elektronik alanda ticari kimlik ile ilgili düzenlemeler,
- Tüketicinin ve mahremiyetin korunması,
- Elektronik alanda çalışma hukukuyla ilgili düzenlemeler,
- Veri güvenliğine yönelik ceza hukuku düzenlemeleri
- Gümrük hukuku ile ilgili konular
- Elbette e- ticaretin vergilendirilmesi gibi çok geniş bir alana yayılmaktadır (Ekmekçi, 1999, s. 50-51).

Sanal girişimcilerin bu düzenlemeleri takip etmeleri ve onlara uymaları önem arz eder.

“Endüstri devrimi için demiryolu neyse enformasyon devrimi için de e- ticaret odur. Demiryolu mesafelere karşı galip gelmişti, e- ticaret ise mesafeleri ortadan kaldırdı.” İnternet sayesinde, bir kuruluş bir faaliyeti diğeriyle ilişkilendirir ve gerçek zamanlı veriler hem şirket içinde hem de dış tedarikçilerle, dış dağıtım kanallarıyla ve müşterilerle paylaşılır. Şirketin parçalara ayrılması süreci güçlenir. Fakat e- ticaretin büyük gücü, üreticisinin kim olduğu fark etmeksizin, geniş bir ürün yelpazesini müşteri için ulaşılabilir kılmasıdır. E- ticaret bugüne kadar ilk kez satış ve dağıtımı ayırmıştır. Satışın bağlı olduğu dağıtımdır artık, üretim değil. E- ticaret girişiminin kendisini belli bir markanın ya da üreticinin ürünleriyle sınırlandırmasını zorunlu kılan hiçbir sebep yoktur (Drucker & Maciariello, 2005, s. 91).

Dünyada çok sayıda başarıya ulaşmış sanal girişimcilik örneği vardır. Örnek olarak Amazon.com verilebilir.

Amazon.com’ un sadece sanal şirket olarak birçok farklı elektronik iş modellerine kolayca uyarlanabilen bir özelliği vardır. Faaliyetine dünyanın en büyük kitap mağazası olarak başladı. Kısa bir süre sonra ise dünyadaki çoğu şeyi satan bir sanal mağaza oldu. İlk olarak ana işi online perakendecilikti. Amazon, kitap, müzik, DVD satışları yapmaktaydı. Firma daha sonra oyuncak, alet, sağlık ve güzellik ürünleri, ilaçlar, ev mobilyaları, elektronik, havlu ve daha farklı ürünler de pazarladı. Tamamen küresel bir firma özelliği taşımakta, satışların yarısından fazlası Kuzey Amerika’ nın dışında gerçekleşmektedir (Baloğlu & Karadağ, 2008, s. 105).

Sanal işletmelerin müşterileri internet sayesinde sanal işletmelerin internet sayfalarına girerek daha hızlı ve kolay bir şekilde alış- verişlerini gerçekleştirmektedirler.

1.6.6. Sosyal Girişimcilik

“Bilgi uygulayımının getirdiği yeni düzen, yeni sosyal sermaye anlayışı, eskilerin güç kavramı etrafında odaklaştığı sosyal ve siyasal kurumları etkilemiş ve onları sorumluluk ilkesine dayalı kurumlar haline getirmiştir. Bugünün bilgi toplumu, kesinlikle sorumluluğa dayalı bir düzen gerektirir. Toplumu oluşturan tüm kuruluşlar ‘ sosyal sorumludurlar ve toplumu kendi aralarında koruyup kollamakla görevlidirler.” (Karadoğan Doruk, 2009, s. 14)

Sosyal sorumluluk barındıran projeler her geçen gün artmaktadır. Öncelikle sosyal girişimciliğin tanımı yapılarak başlanmış olup, ardından yaşam basamaklarından söz edilmiş ve sosyal girişimcilik örnekleri verilmiştir.

Girişimcilik ekonomik kalkınmada önemli bir dinamiktir. Bunun kadar girişimcilik sosyal kalkınmada da önemli bir dinamiktir. Sosyal girişimcilik: Girişimcilik alanında toplumun belirli bir kesimine yönelik projelerin üretilmesi konusudur. Sosyal girişimciliğin geliştirilmesi ve sosyal kalkınmanın sağlanması, kadınlara, engellilere, gençlere, emeklilere, kırsal alanda yaşayanlara, yaşlılara dönük girişimcilik projesi üretilerek olur (Akdemir A. , 2009, s. 8).

Sosyal girişimcilik iş prensiplerinin sosyal hedeflere ulaşılmasındaki yararı gösteren birleşik bir kavramdır. Sosyal girişimcilik, sosyal girişimleri, sosyal sermaye girişimi, sosyal örgütleri içeren bir şemsiye terimdir. Tüm dünyada insanları, girişimleri ve sosyal iyilik için inovasyon yapan faaliyetleri tanımlamak için kullanılan terimdir. Bunları kapsayan sosyal girişimciler özellikle inovasyonda ustadır (Robinson, 2006, s. 96).

“İnovasyon, toplumsal, kültürel ve idari ortamda yeni yöntemlerin kullanılmaya başlanması anlamındadır.” (<https://www.sabah.com.tr> , 2019)

Sosyal girişimcinin yaşam basamakları

1. Fikir Üretme Aşaması

- Yetenek ve tecrübe kazanılmakta,
- Toplumun sorunları belirlenmekte,
- Yeni fikirler oluşturulmakta, araştırılmakta ve tanıtılmaktadır.

2. Fikrini Uygulama Aşaması

Birinci adım

- Bütün zaman/ enerji yeni fikirlerin uygulanmasına adanmakta,
- Programın modeli ve temeli kurulmakta,
- Çevreden destek alınmaktadır.

İkinci adım

- Fikir, bölgesel ve ulusal alanda yayılmakta,
- Kurum ve kaynaklar bir araya toplanmakta,
- Üretilen fikir takdir edilecek hale gelmektedir.

Üçüncü adım

- Yeni fikir ve uygulamalar topluma uyarlanmakta,
- Bu uygulamalar sonucunda toplumda geleneksel alışkanlıklar değişmekte,
- Girişimci yeni projeler geliştirmeye ve sosyal alanda çalışmaya devam etmektedir (Efe, 2016, s. 100-101).

Sosyal girişimcilik örneği olarak şunlar verilebilir:

Otsimo: Avrupa'nın en iyi ve Dünya'nın 4. en iyi sosyal girişimi seçilmiştir. Otizimli çocuklar için ücretsiz eğitimler sunan bir platformdur. Otsimo' nun amacı Otizimli çocukların öğrenme kabiliyetini artırmaktır. Eğitsel oyunlar içeren bir aile-çocuk uygulamasıdır.

Çöp (m) adam: Bu platform kadınların atık malzemelerden yaratıcı ve sürdürülebilir ürünler üretip, ürünlerini satışa sunulmasını sağlamaktadır. Kadınlara istihdam yaratılır ve geri dönüşüme katkıda bulunulur. Sosyal bir girişim olarak ön plandadır.

Kenton Lee, Kenya'da ayakkabısız veya kendisine küçük gelen ayakkabıları giyen çocukları görür ve sonrasında bu konuda bir şeyler yapmaya karar verir. Büyüeyebilen ayakkabı projesi bu şekilde başlar. Bu proje kapsamındaki ayakkabıların küçük boyu beş ile on yaş arası bir çocuğun beş sene boyunca kullanabilmesi için, büyük boyu ise on ile on beş yaş arası bir çocuğun beş sene boyunca kullanabilmesi

için tasarlanır. Dünyanın her yerinden bağışlar gelir ve proje büyür. 80 farklı ülkede 70 bin ayakkabı çocuklara ulaştırılır (<https://ceotudent.com> , 2019).

1.6.7. Çevreci Girişimcilik

Çevre sorunları toplumsal yaşamın hemen tüm alanlarını etkiler. Bu durum paydaşların değer yargılarında ve beklentilerinde değişiklikler ortaya çıkarmış, yeni ve önemli gereksinimler yaratmıştır. Özellikle girişimcilerin ekonomik amaçlarına ulaşmaya çalışmaları sürecinde, doğal çevreyi dikkate almalarını zorunluluk haline getirmiştir. Yeşile- çevreye duyarlılık girişimcilerin sorumluluk alanını genişletip, faydalanılması gereken yeni bir pazar boşluğu ve fırsat alanı oluşturmuştur. Böylece eko- girişimcilik uygulamaları üzerinde durulacak, konuşulacak bir konu durumuna gelmiştir (Cingöz, 2016, s. 264).

Türkiye' nin 1982 Anayasasında yer alan Temel Haklar ve Ödevler Bölümünün 56. Maddesi' nde "Herkes, sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşama hakkına sahiptir. Çevreyi geliştirmek, çevre sağlığını korumak ve çevre kirlenmesini önlemek devletin ve vatandaşların ödevidir" (Nohutçu & Kaya, 2016, s. 89-90). Görüldüğü üzere çevreyi koruma anayasa ile güvence altına alınmıştır.

Çevreci girişimcilik örneği olarak:

Türk Mühendislerinin otellerden ücretsiz bir şekilde topladıkları atık halıları, geliştirdikleri makine sayesinde otomotiv sektörünün kullanımına sunmasını verebiliriz. 500 metrekarelik halı dönüşümü ile birlikte 12 metreküp çöp alanının temiz kalması sağlanmakta, 29 metreküp su kirlenmekten kurtulmakta, 2,2 ton karbondioksit salımı engellenmekte, 7,2 evin 1 aylık enerjisi kazanılmakta, 400 kilogramlık plastik hammadde üretilmektedir. İTÜ ARI Teknokent, TÜBİTAK ve KOSGEB destekleri ile Türk Mühendisleri atık halı geri dönüşüm makinesi üretmişlerdir (<https://www.trthaber.com> ,2019).

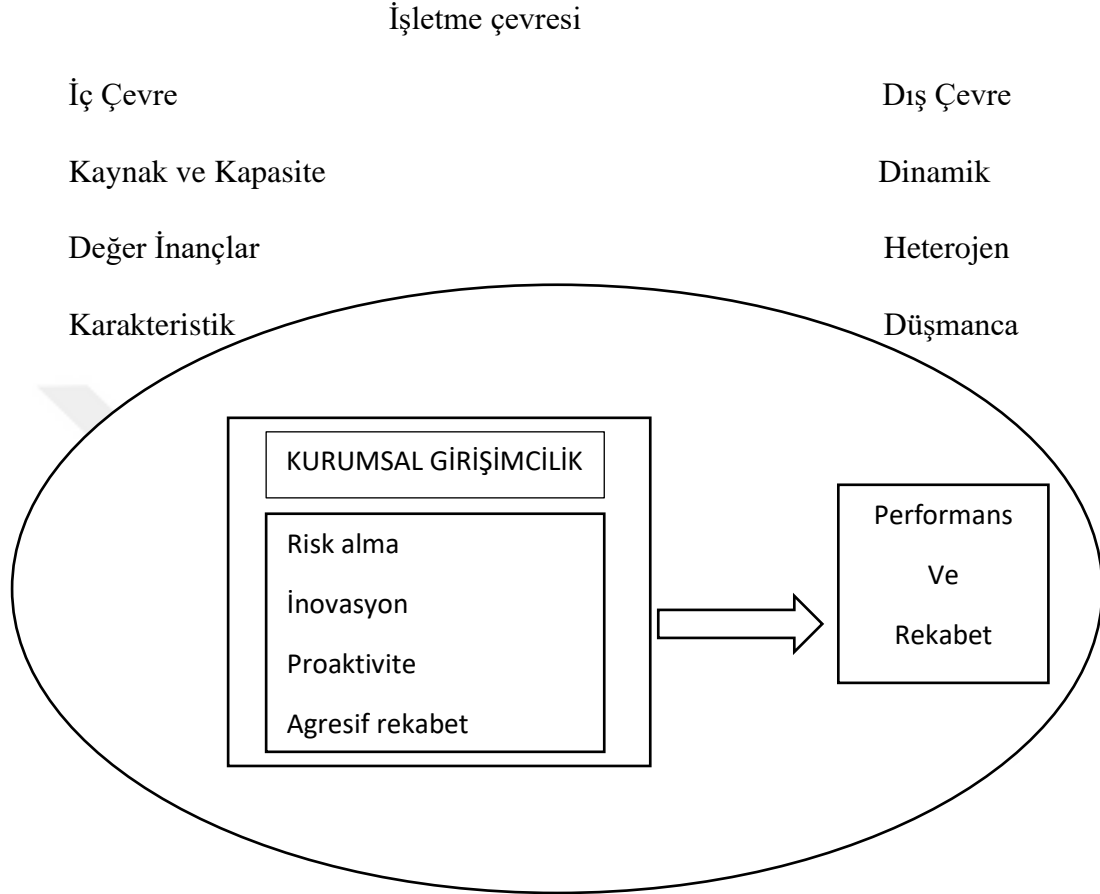
Mühendisler başarılı kişilerdir. Buldukları ve ürettikleri, ortaya koydukları yeni fikirleriyle insanlığa katkıda bulunmaktadır. Gelecek nesillere iyi bir gelecek verebilmek için uğraşmaktadırlar.

Apple bir teknoloji devidir, kar amacı gütmeyen koruma fonu ile ortaklık yaparak Maine ve Kuzey Carolina'da 36.000 dönümlük orman satın almasına yardımcı olmuştur. Şirket ambalajlama yaparken çok fazla kağıt kullanıyor. İsteği uzun vadeli sürdürülebilir bir kaynak bulmak ve bu kaynakların korunmasına yardımcı olmak için bir yol bulmaktı. Şirketin ormana yatırım yapma nedeni sadece kendi ihtiyaçları değildi. Apple, parselleşme ve geliştiricilere satılma riski taşıyan büyük orman alanlarını korumaya yardımcıdır. Apple, iki büyük çalışma alanı parçası satın almak için Koruma Fonu'na para koydu. Kar amacı gütmeyen kuruluş, arazinin süreklilik içinde, yerel yönetimle veya bir bekçi olarak kar amacı gütmeyen bir kuruluşla sürdürülebilir bir şekilde yönetilmesini ve hiçbir zaman alt bölümlere ayrılmamasını sağlamak için koruma önlemleri alacak. Ardından kar amacı gütmeyen, sonsuza dek korunduğunu bilerek toprağı satacak ve sonra karı kullanarak süreci yinelemek için yeni bir büyük ormana yatırım yapacaktır. (<https://www.fastcompany.com> ,2019).

Apple markasının dünya çapında bilinirliği vardır. Böyle bir proje ile mutlaka kullanıcılarının beğenisini toplamıştır. Telefon markası ile dikkatleri üzerine çeken işletme dün ve bugünde müşterilerine farklı seçenekler sunmaktadır.

1.6.8. Kurumsal Girişimcilik

Şekil 1: Kurumsal Girişimcilik Faktörleri



KAYNAK: (Bulut, Fiş, Aktan, & Yılmaz, 2008, s. 1394)

Kurumsal girişimcilik terminolojisinin benzersiz özellikleri:

- Girişimcilik; mevcut kuruluşların bünyesinde veya içerisinde organizasyon yaratma, yenileme, yenilikçilik.
- Bağımsız girişimcilik: Organizasyon oluşturulur, bireysel şirketlerle var olan bir tüzel kişiyle ilişkilendirilir.
- Kurumsal girişimcilik: Örgütsel yaratma, yenileme, yenilik, mevcut bir organizasyon kuruluşu tarafından başlatılır.

- Stratejik yenileme: Büyük stratejik ve/ veya yapısal değişiklikleri içeren örgütsel yenileme. Mevcut bir örgütsel kuruluş tarafından denetlenir. Mevcut örgütsel alan içinde ikamet etmektedir.
- Yenilik: Pazar için yeni bir şey tanıtımıdır. Rekabetçi çevreyi ve organizasyonu dönüştürme potansiyeli vardır. Genelde kurumsal girişim veya stratejik yenileme ile uyum içinde meydana gelir.
- Dışsal kurumsal girişim: Organizasyon oluşturulur. Mevcut bir örgütsel kuruluş tarafından başlatılır. Yeni işletmeler olarak kabul edilir. Mevcut örgütsel alanın dışında kalır.
- Dahili kurumsal girişim: Organizasyon oluşturulur. Mevcut bir örgütsel kuruluş tarafından başlatılır. Yeni işletmeler olarak kabul edilir. Mevcut örgütsel alana bağlı kalmaktadır.
- Kurumsal girişimin iç boyutları: Yapısal özerklik, mevcut iş (ler) ile ilgili sorumluluk, inovasyonun kapsamı, sponsorluğun niteliği olmaktadır (Sharma & Chrisman, 1999, s. 21).

1.7. Girişimcilerin Başarı ve Başarısızlık Nedenleri

Bozkurt' un çalışmasında “ Sizce girişimcilikte başarıyı birinci derecede etkileyen unsur hangisidir?” diye sorulduğunda sırasıyla kişisel özellikler, yeterli fona sahip olmak, yönetim beceri ve tecrübesi, uygun zamanın seçimi, rekabet faktörleri cevapları verilmiştir (Bozkurt, 2006, s. 105). Sayılan bu unsurların hepsi yeterli değildir. Başarı için başka unsurlar da devreye girmektedir.

Girişimcilerin başarılı olmalarını sağlayan unsurlar;

- Girişimcilerin buldukları ortamın elverişli olması,
- Girişimcilerin adımlarını doğru zamanda atması,
- Girişimcilerin hızlı ve pratik düşünebilmesi,
- Girişimcilerin farklı ve yeni istek uyandıracak iş fikirlerini düşünebilmesi,

- Girişimcilerin sosyal medya araçlarına hakim olması,
- Girişimcilerin yüksek enerjili ve iyi bir gözlemci olması (Ertaş, 2018, s. 133).
Başarı olduğu gibi başarısızlık da girişimciler için doğal karşılanır. Başarılı olmak için çalışmak gerekir. Ama başarısızlık karşısında da yılmadan ilerlemek gerekir.

Girişimcilerin başarısızlık nedenleri ise şunlardır:

- Girişimcilerin girişim alanıyla ilgili yeterince bilgi, tecrübe ve becerisinin olmaması,
- Girişimcinin iş hayatının zorluklarına, risk, stres ve sorumluluklarına dayanacak kadar güçlü bir kişiliğinin olmaması,
- Girişimcinin, girişimcilik faaliyetleri için yeterli öz kaynağa sahip olmaması ve bundan dolayı borçlanma maliyetlerinin yüksek olması,
- Girişimcinin yeni iş fikrini değil, sürekli başkalarını taklit ve takip etmesi,
- Girişimcinin işine ve iş yerine yeterince bağlı olmaması, girişimcilik kurallarına sadakat göstermemesi,
- Dürüstlüğü ve güvenilirliği sarsacak tutumu ve davranışları olması (Tutar, Altınkaynak, & Terzi, 2017, s. 132).

1.8. Kadın Girişimciliği

Kadının birçok rolü olduğu gibi mesleki rolü de bunlardan biridir. Mesleki rol kadının gelir getirici faaliyetlere katılması ile oynamaya başladığı rolüdür. Mesleki rol kadının topluma aile grubu dışında da katılmasını sağlayan bir roldür. Oynanmaması halinde kaygı yaratabilir (Çelebi, Bağımsız İşyeri Sahibi Kadınların Aile ve İş İlişkileri, 1993, s. 15-16).

Kadın girişimcilerin sayısında günden güne artış yaşanmaktadır. Kendi iş yerini açmak isteyen kadın girişimcilerin sayısındaki fazlalaşma çoğu zaman bağımsız çalışma isteğinden kaynaklanmaktadır.

Kadın girişimcinin kendi adına kurduğu bir veya birden fazla iş yeri olabilir ve bu iş yeri ev dışında bir yerdedir. Kadınlar tek başına veya çalışanlarıyla birlikte çalışabileceği gibi sahipliği elinde bulundurarak ortaklık kurabilir, mal veya

hizmetlerin üretilmesiyle ilgili yürütülmesi gereken işleri halleder, dağıtım, pazarlama, satış yapar veya yaptırır, örgütlerle, kurumlarla kendi adına işle alakalı ilişkiler kurar. Bazı konularda örgütlenme, planlama, işletme, kapatma ve geliştirme hakkında karar veren kendisi olmaktadır. Kazandığını nerelere yatıracağı ve nerelerde kullanacağı hakkında söz sahibi olur (Ecevit, 1993, s. 19-20).

Bugün dünyamızda, kadınların güçlü bir insanı temsil ettiği fark edilmiştir. Büyüme ve kalkınma için güçlü bir kaynaktır. Kadın girişimciliği de büyüme ve kalkınmayı sağlamanın yollarından biridir. Kadın girişimciler iş fırsatları yaratır, topluma katkı sağlarlar. Yönetim, organizasyon ve iş sorunlarına değişik çözümler sunarlar. Örneğin girişimci Hindistan’ da hala erkek egemenliği söz konusudur. Girişimcilik sınırlı büyüme gösterir ve ev tabanlıdır. Büyük ölçekte yani makro ve teknoloji tabanlı endüstriler oldukça sınırlıdır. Hindistan’ da kadın girişimcilerin finansal yönden eksik olması bu girişimcilerin büyümesini kısıtlayıcı en önemli etmendir (Kaur, 2017, s. 1530).

Kadın girişimci örneği verirsek:

Hande Çilingir Insider’ ın kurucu ortağı ve Ceo’ su, e-ticaret siteleri ve online site ve uygulamalara yönelik yeni Büyüme Yönetim Platformu ile Sequoia Capital önderliğinde gerçekleşen Seri B turunda 11 Milyon Dolarlık yatırım alır.

Platform, dijital pazarlama uzmanlarına müşteri edinmeden etkinleştirmeye, müşteri tutumundan gelir dönüşümüne kadar olan tüm büyüme aşamalarında zengin özellikler sunar. Insider platformu, derin “ yapay zeka” ve “ makine öğrenimi algoritmaları” ile güçlendirilmiş olup; web, mobil web, mobil uygulama ve reklam kanallarında gerçek zamanlı öngörüsels segmentasyon ve kişiselleştirme çözümleri sağlıyor (<http://www.hurriyet.com.tr> , 2019).

1.9. İç Girişimcilik

İç girişimciler olarak nitelenen girişimciliğe eğilimli bulunan kişiler, büyük örgütler içerisinde yeni ürünler, fikirler ve ticari girişimler geliştirmeyi amaçlarlar (Boone & Kurtz, 2000, s. 203-204).

İç girişimciliği dikkate almak ve bünyelerinde sürdürmek isteyen işletmeler için bazı önerilerde bulunulmuştur:

- Yeni ürün, üretim teknolojisi ve teknikleri geliştirmek amacıyla Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan kaynaklar artırılmalıdır.
- Yeni ürün geliştirmeye ve teknolojik yenilikler yapmaya verilen önem günden güne artırılarak, mevcut ürün hatlarında ve üretim süreçlerinde önemli değişiklikler yapılmalıdır.
- Reklam ve pazarlama ile mevcut pazarlarda var olan ürünlere yeni talepler yaratılmalıdır.
- Hangi sektörde faaliyet gösteriliyorsa, o sektördeki iş kollarını genişletme çabalarına girişilmelidir.
- Farklı sektörlerde mevcut işle ilgili yeni girişimler başlatılmalıdır.
- Mevcut pazarlardaki ürünlere yeni pazar boşlukları bulunmalıdır.
- İşletmenin misyonu ve mevcut iş fikirleri ara sıra gözden geçirilip bir daha belirlenmelidir.
- Faaliyet gösterilecek sektörler zaman içinde yine tanımlanmalıdır.
- Yenilik çabalarını ve faaliyetlerini artırmak için işletme birim ve bölümleri yeniden düzenlenmeli, yenilik ve yaratıcılığı artırmak amacıyla esnek organizasyon yapıları oluşturulmalıdır.

- Üst yönetim, belirlenen amaçları gerçekleştirmek için bulunduğu çevrenin doğası gereği cesur ve geniş kapsamlı adımlar atmalı, yüksek getiri şansına sahip yüksek riskli proje ve girişimler başlatmaya yönelik güçlü eğilime sahip olmalıdır.
- İşletmenin büyüme politikası gerekiyorsa kendi öz kaynakları dışındaki kaynaklarla da gerçekleştirilmelidir.
- Üst yönetim yüksek getirisi olacağına inandığı bir fırsatı değerlendirmede çok hızlı hareket etmeli ve ortaya çıkan yeni bir fırsata hemen cevap vermeden önce özenli bir inceleme yapmalıdır.
- İşletme rakipleriyle mücadele ederken pazara yeni ürün sunmada, yeni üretim teknoloji ve tekniklerini kullanmada ilk olma amacında olmalıdır.
- İşletmede yeni ürün, fikir geliştirmede rakiplerinin önünde olmada güçlü bir eğilim olmalıdır.
- Rakiplerle mücadele ederken rakiplerin pozisyonunu bozucu, yoğun ve girişken rekabet anlayışında olmalıdır.
- Yüksek getiri olasılığına sahip belirsizlik durumlarında karar vermesi gerekiyorsa, beklememeli, cesur davranma eğiliminde olmalıdır.
- İşletmede yeni bir ürün geliştirme ve pazarlama stratejilerinde, ayrıca mevcut ürünlere ve fiyat yapılarına yönelik değişikliklerde diğer çalışanlara da kararlara katılma özgürlüğü tanınmalıdır.
- İşletmede sık alınan kararlarda biçimsel- resmi politika ve prosedürler her zaman sıkı sıkıya takip edilmemeli, resmi olmayan organizasyon atmosferini destekleyecek politikalar izlenmelidir.
- İşletmede oluşturulan planların ve iş tanımlarının her zaman resmi- biçimsel ve yazılı olması yerine daha esnek tanımlamalar yapılmalıdır (Ağca & Kurt, 2007, s. 105).

İç girişimci örneği:

Çalışanlarına “ Fikirleriniz bizim için değerli” diyen moda perakende sektörünün lider markası LC Waikiki, “ Bir Fikrim Var” adında bir uygulama başlattı. Proje kapsamında, LC Waikiki’ nin Türkiye çapındaki mağazalarında görev alan çok sayıda çalışanın fikirleri dinlenecek, katma değerine inanılan fikirler LC Waikiki bünyesinde hayata geçirilecek. Her ay farklı bir departmana yönelik fikirlerinin

dinleneceği “ Bir Fikrim Var” Projesi kapsamında ilk olarak “İnsan Kaynakları” Departmanına yönelik fikirler ele alındı. “İnsan Kaynakları” departmanının ardından proje, şirketin diğer operasyonlarını kapsayacak şekilde devam edecek. Proje kapsamında, Türkiye çapında 400’e yakın mağazada görev alan LC Waikiki çalışanları, LC Waikiki departmanlarının daha da geliştirilmesine yönelik fikirlerini paylaşabiliyor

(<https://www.girisimhaber.com> , 2019).

İç girişimcilik çalışanların motivasyonunu artırdığı gibi işletmenin de kar sağlmasına yardımcı olur.

1.10. Girişimcilik Teorileri

1.10.1. Kişilik Özellikleri Yaklaşımı

Girişimcilere yüklenen kişilik özellikleri incelendiğinde literatürde en çok araştırılanların : başarı ihtiyacı, kontrol odaklılık ve risk alma eğilimi olduğu görülmektedir (Uygun, Girişimcilik Teori ve Uygulamaları, 2016, s. 35).

Bunların dışında da çok sayıda kişilik özellikleri vardır. Bu bölümde bir kısmı ayrıntılı olarak açıklanacaktır:

Başarı ihtiyacı

“Psikologlar insanların ani düşüncelerinden örnekler olarak iş başarma güdüsünün tipik bir surette kuvvetini ölçerler. Daimi surette işleri daha iyi nasıl yapacaklarını düşünen insanların hakikaten bu işlerde daha fazla muvaffak olduklarının sebebini anlamak güç değildir, onlar kendilerine mutedil, elde edilmesi mümkün olan hedefler seçerler, kolayca daha iyi sonuçlara varıp varmadıklarını gösteren iş durumlarını tercih ederler. Daha küçükken evlerinde onlara daima başarı hedefleri bulmasını öğreten, sıcak, teşvik edici bir yüz gösteren ve bu hedefleri elde

etmeleri için çocuklarına otoriterlikten uzak olarak şefkatle yardım eden anne ve babaların özel eğitimlerinin sonucu bu özellik gelişmiştir” (Osmay, 1983, s. 27-28).

Başarı ihtiyacı olmayan bir birey düşünebilir miyiz? Normal koşullarda bir bireyin başarıyı arzulaması doğaldır.

Kontrol Odaklılık

Başarılı ve başarısız girişimciler arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları daha iyi anlamak için yapılan çalışmada başarılı girişimcilerin daha iç kontrol odağına sahip oldukları bulunmuştur (Brockhaus, 1980).

Başka bir araştırmada, girişimcilerin içsel kontrol odağı ortalamasının yöneticilerden yüksek olmasına rağmen, ortalamalar arasındaki farkın istatistiksel olarak anlamlı olmadığı bulunmuştur (Özer & Topaloğlu, 2007, s. 450).

Risk Almak

Girişimciliğin, güven arayan, tüm davranışlarında aşırı ihtiyatlı çekingen insanların işi olmadığı söylenir. Başarılı girişimci risk alan, riski yöneten ve krizi fırsata çeviren kişidir. Bir yerde cesaret olmazsa, büyük başarı göstermek çok zor olur. “ Deneyen kaybedebilir ama denemeyen zaten kaybetmiştir.” cümlesi girişimcilikte riski üstlenme olgusunu en iyi şekilde ifade eder. Risk almak, gözü kara olmakla aynı anlamda değildir. Risk almak, fırsatları cesaretle iş fikrine dönüştürme işidir (Konakay, 2018, s. 73).

Tablo:3 Girişimci Özellikleri

Mill (1848)	Risk taşıyan.
Weber (1917)	Resmi otoritenin kaynağı.
Schumpeter (1934)	Yenilikçi, girişimci.
Sutton (1954)	Sorumluluk arzusunda.
Hartman (1959)	Resmi otorite kaynağı.
Mc Clelland (1961)	Risk alan, başarı ihtiyacında olan.

Dauids (1963)	Hırslı, bağımsızlık arzusunda, sorumluluk ve özgüven sahibi.
Pickle (1964)	İnsan ilişkileri kuvvetli, iletişim yeteneği ve teknik bilgisi var.
Palmer (1971)	Risk ölçümü yapan.
Hornaday ve Aboud (1971)	Başarı ihtiyacı olan, özerk, saldırgan, güçlü, tanıma yeteneğinde, yenilikçi, bağımsız.
Winter (1973)	Güç ihtiyacı olan.
Borland (1974)	İç kontrol odağına sahip.
Liles (1974)	Başarı ihtiyacında.
Gasse (1977)	Kişisel değer yönelimi olan.
Timmons (1978)	Kendine güvenen, hedef odaklı ılımlı risk alan, iç kontrol odağı olan, yaratıcı, yenilikçi
Sexton (1980)	Enerjik/ hırslı, olumlu tepki
Welsh ve White (1981)	Kontrollü, sorumluluk arayan, kendine güven denemelerinde, görev alan, ılımlı risk alan.
Dunkelberg ve Cooper (1982)	Büyüme odaklı, bağımsızlık odaklı, zanaatkar odaklı.

KAYNAK: Aktaran: (Carland, Hoy, & Boulton, 1984, s. 356)

1.10.2. Bilişsel Yaklaşım

KOBİ' lerin sürdürülebilir rekabetçi avantaj elde etmelerinde girişimcinin bilişsel yönelimi temel faktördür. Bu anlamda başlıca bilişsel yanlılıklar şunlardır:

- Aşırı güven yanlılığı
- Kontrol yanlılığı
- Küçük sayılar kuralı inancı
- Bağlanma ve kendini haklı çıkarma
- Planlama yanlılığı

- Batık maliyet yanılığı
- Mülkiyet etkisi
- İnançta ısrarlılık ve doğrulayıcı yanlılık
- Öz yeterlilik inancı yanılığı
- Aşırı iyimserlik yanılığı
- Yükleme ve kendine hizmet etme yanılığı
- Öncelik etkisi sonralık etkisi
- Sulandırma etkisi (Tomak, 2011, s. 74).

1.10.3. Girişimsel Niyet Yaklaşımı

Niyetlerimiz enerjinin ve bilincin yöneltmeli kuvvetleridir. Bundan dolayı spesifik hedeflerimizi yazmak son derece fayda sağlar. Eski niyet listelerinin tamamını elde ettiklerini söyleyen sayısız insan vardır. Bir yatırım brokeri şu niyeti bir kenara yazmış: “*Altı kişinin 3 milyondan 10 milyon dolara kadar para yönettiği Kalifornia’da küçük bir yatırım şirketinde çalışıyorum.*” Niyet listesindeki bu madde gerçekleşir. Hem de niyetindeki şirkette çalışan insanların sayısına ve yönettikleri hesapların miktarlarına kadar (Taylor & Klinger, 2008, s. 266-267).

Niyet edildikten sonra ne niyet varsa o yönde çalışılır ve gerçekleştiğinde mutlu hissedilir.

1.10.4. Girişimcilik ve Sosyal İlişki Ağları Yaklaşımı

Sosyal ağ modeli, sosyolojide ve antropolojide günümüzde yaygın olarak kullanılır. Bu modeli ilk geliştirenlerden biri olan E. Bott, İngiliz ailelerini incelerken evlilik ilişkilerindeki sosyal ağı analiz eder (1957). Bott’ a göre, aile içindeki etkinlikler eşler tarafından beraber gerçekleştiriliyorsa “birleşik”, bunun tersi bir şekilde ayrı ayrı gerçekleştiriliyorsa “ayrılmış” evlilik rolü ilişkileri vardır. “Ayrılmış” evlilik rolü ilişkisinde eşler birbirinden ayrı etkinliklerde bulunur. Fakat bu etkinlikler birbirini tamamlar. “Birleşik” evlilik rolü ilişkisinde ise eşlerin tüm

etkinliklerini birbirleriyle paylaşımı söz konusudur. Bu durumda aynı bir etkinlik ya birlikte ya da farklı, eşler tarafından farklı zamanlarda yerine getirilir. Örneğin “ayrılmış” evlilik rolü ilişkisinde kadın yemek yapar, erkek de gıda maddelerini satın alacak parayı kazanır. “Birleşik” evlilik ilişkisinde yemek yapan hem kadın hem erkektir, para kazanan da ikisidir. Bott başka bir kavram daha geliştirmiştir: ‘ Extra-ailesel ilişki’. Burada eşlerin aile dışındaki kişilerle kurdukları arkadaşlık, dostluk, komşuluk ilişkileri anlatılmıştır. Bott’ a göre, bir ailede yoğun ayrılmış evlilik ilişkisi varsa, aynı oranda o ailedeki eşlerin extra- ailesel ilişkileri yakın, sık dokulu olur (Çelebi, Bağımsız İşyeri Sahibi Kadınların Aile ve İş İlişkileri, 1993, s. 9).

1.10.5. Beşeri Sermaye Yaklaşımı

Beşeri sermaye açısından bakıldığında; kurumlarda en önemli kaynak; insanın yaratıcı tarafı, deneyimi, bilgisi ve yetenekleridir. Bir kurumda entelektüel sermaye kuşkusuz son derece önemli bir unsurdur. Fakat bir o kadar önemli başka bir husus da; beşeri sermayenin sosyal sermaye zeminine yerleşebilmesi ve tutarlı olmasıdır (Töremen & Ersözlü, 2010, s. 21).

Beşeri sermaye teorisinin araştırdığı; bireylerin, üretkenlik ve verimlilik artırıcı beceri ve bilgilere yatırım, kariyer seçimleri ve diğer iş karakteristikleri ile ilgili kararlarıdır. Bu teori girişimciliğin bazı bireysel determinantlarını vurgulamaktadır. Girişimcilik alanında başarının yakalanması için en kritik koşullar arasında eğitim, deneyim, bilgi ve beceri gibi karakteristiklerin olduğu beşeri sermaye teorisinde tartışılır. Teorinin öne sürdüğü çıkarım: diğer kişilere oranla daha yüksek beşeri sermaye kalitesine sahip olan bireyler daha cazip sonuçlar elde edecektir (Uygun, Girişimcilik Teori ve Uygulamaları, 2016, s. 104).

Potansiyel girişimciler olan üniversite öğrencilerinin girişimciliğe olan eğilimleri belirlenmeye çalışılmıştır. Araştırma sonucunda üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğilimine sahip oldukları görülmüştür (İşcan & Kaygın, 2011, s. 275).

Mesleki tercihlerin şekillenmeye başladığı ve kariyer planlaması yapıldığı bir dönemde Haliç Üniversitesi öğrencilerinin girişimcilik eğilimlerinin oluşmasında aile, cinsiyet, doğum yeri, ailedeki çocuk sayısı, aile reisinin mesleği, eğitim ve gelir seviyesi gibi çeşitli unsurların etkinliğinin araştırılması amacıyla yürütülen çalışmada babasının eğitim seviyesi yüksek olan öğrencilerde kendi işini kurma eğiliminin diğer gruba göre çok daha yüksek olduğu görülmüştür. Öğrencilerin ailelerinin gelir seviyesi ve ailedeki çocuk sayısının az oluşu ile girişimcilik arasındaki ilişki, beklenen pozitif ilişkiyi onaylamıştır (Arslan, 2002, s. 3-11).

1.10.6. Çevresel Yaklaşım

Çevre, canlıların hayatları boyunca ilişkilerini sürdürdükleri ve etkileşim içinde buldukları fiziki, biyolojik, sosyal, ekonomik ve kültürel ortamdır (TÜİK, 2009, s. 1).

“Toplum üzerinde en büyük etkinin kaynağı nedir?” sorusuna, “kültür” cevabı verilir. Kültür, gruptaki bireylerin ortak nitelikleridir ve kişiden kişiye aktararak öğrenilen bir yaşam biçimidir. Girişimci güdüler ve davranış kalıpları oluşurken, kültürel yapı önemli bir yere sahiptir. Kültürün izleri şu öğelerde görülür:

- Geleneklerde,
- Aile içerisinde alınan eğitimde,
- Ahlaki kurallarda,
- Kişilik yapısında,
- Davranış biçiminde,
- Yaşam tarzında,
- Sosyal çevrede.

Ön kabüllerimiz ve tercih ettiğimiz şeyler büyük ölçüde, içerisinde yaşadığımız toplumsal kültürün bir eseridir (Aytaç, 2006, s. 153).

Ekonomik ve Politik Sistemler

Ekonomi daha dengeli bir durumdaysa, girişimci faaliyetlerde yenilik ve yaratıcılık konusunda daha girişken olunabilmektedir. İsabetli stratejik planlar girişimciler tarafından yapılabilmektedir. Girişimci için tehdit olarak gözüken bir duruma örnek olarak ekonomik krizler verilebilir. Tehditler kimi zaman fırsatlara çevrilebilir. Bu değişim girişimcilerin yetenekleri sayesinde olur. Devlet politikaları ve değişen politikalar da girişimcilik üzerinde etkili bir güçtür. Mesela, kapalı ekonomik sistem veya dışa açık ekonomik politikalar gibi. Devletin KOBİ' leri ve girişimciliği teşvik edici ve destekleyici uygulamalara sıklıkla yer vermesi girişimciliğin gelişimini etkileyecektir (Durak, 2011, s. 198-199).

1.10.7. Firma Yaklaşımı

Bu yaklaşımda yöneticilik konusu önemli olduğu için ilk önce girişimci ve yönetici arasındaki bazı farklılıklara değinilecektir.

- Girişimci gelecekte yaşıyor, yönetici geçmişte yaşıyor.
- Girişimci kontrole aşırı bir tutku duyar, yönetici ise düzene önem verir.
- Girişimcinin başarısı değişikliklerle olur, yöneticinin statükoya bağlılığı tamdır.
- Girişimci olaylardaki fırsatları yakalaması çabucak olur, yöneticinin gördüğü hep problemlerdir.
- Yönetici bir ev yapar ve sonuna kadar orda yaşar. Girişimci evi inşa eder ve durmaz hemen bir sonrakini planlamaya başlar.
- İşleri düzgün ve özenli olan yönetici iken, yöneticinin sıraya sokacağı şeyleri yaratan ise bir girişimcidir.
- Yönetici, girişimcinin arkasından ortalığı toparlar. Girişimci olmazsa temizlenecek bir şey de kalmaz.
- İşlerin ve toplumun yürümesi için yöneticinin varlığı gerekir, yeniliklerin olması için de girişimcinin olması gerekir.

“Bütün büyük eserlerin doğduğu sentezi yaratan, Girişimci' nin vizyonu ile Yönetici' nin bu pragmatizmi arasındaki gerilimdir” (Gerber, 1997, s. 26).

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİ

2.1. Destek, Finans Tanımları

Kredi işlemlerinde her zaman kullanılabilen kredi, bir birlik için sağlanan yardım veya koruma, maddi ve manevi yönden yardımcı, dayanak, destek olarak adlandırılmaktadır(Türk Dil Kurumu, 2018).

Finans ise bir işletmenin para ve kredi ile alakalı etkinliklerini düzenlemek ve yönetmek sistemi ve gerçek ve tüzel kişilere parasal kaynak temin ederek ilk kuruluş sermayesini meydana getirmek şeklinde tanımlanır. Finansman da aynı kökenden gelir ve bir işletmeye gereksinim duyduğu parayı sağlamaktır (Seyidoğlu, 1992).

Finans işlevi sayesinde işletmenin ihtiyacı olan fonlar en müsait zamanda, en iyi şartlarda sağlanır ve bu fonlar işletmenin amaçları yönünde en etkin şekilde kullanılır (Doğan, 2007, s. 452).

Finansal sermaye yani diğer adıyla parasal sermaye yatırım yapmak isteyen girişimcinin yatırım için gerekli parayı sermaye piyasasından alması ve bu şekilde yatırımcının fiziksel sermaye satın alması için daha önce yapmış olduğu tasarruflarının yanı sıra , bankalardan aldığı krediye ya da piyasaya arz ettiği tahvil karşılığında elde ettiği fona denmektedir (Dinler, KPSS İktisat, 2013, s. 528).

Devlet teşvikinde, dün ve yarında faaliyet konuları belirli koşullar yerine getirildiyse, işletmelere kaynak transferi yapılır. Devlet yardımı ise belirlenmiş olan şartları sağlamış işletmelere bir ekonomik fayda sağlama amacındadır. Devlet yardımları, devlet teşviklerini kapsar. Devlet teşviki sayesinde işletmeler, teşvik

olmadan yapmayacağı işe yönlendirilir. Teşvik kapsamında kaynak transferi olması temeldir. Devletin belirli sektörleri ve bölgeleri desteklemek amacıyla kaynak aktarması devlet teşvikidir (Karapınar, Ayıkoğlu Zaif, Bayırlı, Altay, & Torun, 2012, s. 429).

Destek, verilen girişimciye her zaman katkı sağlayan, ihtiyaçlarını almasını sağlayan ve girişimcinin maddi ve manevi yönden rahatlamasını, işletmesinin sürekliliğini sağlayan bir kavramdır.

2.2. Girişimci Desteklerinin Önemi

Gelişmiş ülkelerin gelişme ve kalkınmalarında şunu görürüz; bu ülkelerde girişim isteği yüksek, teknolojiler konusunda eğitilmiş insanlar fazladır. Gelişmiş ülkelerin bugünkü seviyelerine ulaşmaları, gayri safi milli hasıladan eğitime ve teknolojiye yüksek oranlarda pay ayırmasıyla ve girişimcileri destekleyerek olmaktadır. Çok büyük kuruluşlar kurmaktan ziyade küçük ve orta ölçekli işletmeleri desteklemek, onlara olanak ve fırsat sağlamak, onların büyüüp küresel marka olmalarına destek vermek artık ülke kalkınmasında en önemli faktördür. Bir ülkenin gelişme ve kalkınma gücünün sürükleyicisi fonksiyonunu üstlenen kişiler girişimcilerdir. Bu nedenle yönetime bazı görevler düşer. Girişimci kişileri teşvik etmek, onlara maddi ve manevi destek sağlamak bu görevlerin yalnızca bir kısmıdır. Girişimci gücü olanlara destek vermek neden önemlidir? Bu sorunun cevabı şudur:

- Gelişip kalkınmak için,
- Gelir dağılımının adaletli olmasını sağlamak için,
- İşsizliği azaltıp, istihdam artışı yakalamak için,
- Fakirlik ve usulsüzlüklerle savaşmak için,
- Kişi başına düşen geliri artırmak için,
- Bilim ve teknolojiye güç kazanabilmek için (Kaya, Ali, 2017, s. 32-33).

Desteklerin öneminin farkına varan ülkeler yukarıda sayılan amaçlara ulaşmada bir adım öndedir, farkında olmayanlar ise gelişmemekte, hala gelişmekte olan ülke statüsünden çıkamamaktadırlar.

Desteklerin diğer kişilerden ziyade girişimcilere verilmesi mevzusunun öneminden bahsedilirse, böyle bir durumda diğer kişiler “ Neden bize verilmiyor da girişimcilere veriliyor?” şeklinde bir rahatsızlığa kapılabilir. İkinci söyleyecekleri: “ Biz zaten kazanıyoruz, ihtiyacı varsa girişimci kişilere verilsin.” sözleri ile daha ılımlı, olumlu bir yaklaşım sergilenebilir.

2.3. KOBİ'lerin Tanımı

Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin tanımı, nitelikleri ve sınıflandırılması ile alakalı yönetmelikte değişiklik yapılmasına dair yönetmelik 24 Haziran 2018 tarih 2018/11828 sayılı karar ile resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Yapılan değişiklikler sonrası Kobi'lerin sınıflandırılması şu şekilde olmuştur:

Mikro işletmeler: İstihdam edilen yıllık çalışan sayısı 10 kişiden azdır ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançodan herhangi biri 3 Milyon Türk Lirasını aşmaz.

Küçük işletmeler: İstihdam ettiği çalışan sayısı 50 kişiden azdır ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançodan herhangi biri 25 Milyon Türk Lirasını aşmaz.

Orta büyüklükteki işletmeler: İstihdam ettiği kişi sayısı 250 den azdır ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançodan herhangi biri 125 Milyon Türk Lirasını aşmaz

<http://www.resmigazete.gov.tr> , 2018).

İşletmenin büyüklüğu ile finansal kaynaklara ulaşma ve bu kaynakları kullanma arasında olumlu bir ilişi bulunmaktadır. Büyük girişimler finansal kaynak bulma konusunda daha üstünlüklüdür (Müftüoğlu, Tamer, 1989, s. 358).

Küçük işletmelerin kaynak bulmada üstünlüklerinin olmaması onların umutlarını kırmamalıdır. Destek aramaktan vazgeçmek akıllıca bir hareket olmaz. Orta büyüklükteki işletmeler de bir zamanlar küçüktü.

2.4. Türkiye' deki KOBİ' lerin SWOT Analizi

KOBİ' lerin güçlü yanları şunlardır:

- İşsizlik sorununu çözümünde önemlidir.
- Bölgesel kalkınmayı sağlar.
- Değişikliklere kolay uyum sağlar.
- Dinamik yapısı sayesinde ülke ekonomisine dinamizm verir.
- Başarma isteği olan girişimcilere ev sahibidir.
- Yüksek öz sermaye oranı ile çalışır, finansal krizlere daha az duyarlıdır.
- Üreticilik, ihracat yapma, rekabet etme konularında güven sahibidir.

KOBİ' lerin zayıf yönleri şunlardır:

- Teknoloji kullanımı, ar-ge, yeni ürün, yenilikçi olma konularında bilinç eksikliği vardır.
- Kredilerden yeterli ölçüde yararlanılmamaktadır.
- Teminat, garanti, kefalet vermede güçlük yaşanır.
- KOBİ' lerin finansman kaynakları yetersizdir.
- Modern pazarlama teknikleri kullanmada sorun vardır.
- Yönetici ve çalışanların eğitim seviyesi verilen düzeyde değildir.
- İleri teknoloji yatırımları yapmak için kaynaklar eksiktir.
- Yönetimsel beceriler düşüktür.
- Kayıt dışılık yaygındır.
- Proje hazırlama konusunda tecrübe eksikliği vardır.

KOBİ' lerin fırsatları:

- Pek çok yerde Kobi konusu tartışılmaktadır.
- Uluslararası fon kaynakları mevcuttur.
- Devlet tüm kurumları ile KOBİ' lere sahip çıkar.
- Fikri ve sınai haklar mevzuatı mevcuttur.
- Strateji ve eylem planları devrededir.

KOBİ' lere yönelik tehditler:

- Ekonomik belirsizlikler vardır.
- Destek veren kurumlar arasındaki eşgüdüm eksikliği vardır.
- Politika ve stratejilerin uygulamasının eksik olması söz konusudur.
- Vergi oranlarının yüksek olması.
- Yurtdışı tanıtımın yetersiz oluşudur (Aykaç, Parlak, & Özdemir, 2009, s. 282).

İşletmelerin güçlü yanlarını koruması için elden ne geliniyorsa yapılmalıdır. Zayıf yönlerini ise bilmesi ve zayıflıklarla mücadele etmesi, fırsatları kovalaması, tehditleri bertaraf etmesi hususu göz ardı edilemez.

2.5. Modern Finansman Yöntemleri

2.5.1. Leasing

Leasing'in kelime karşılığı "kiralama" dır. Amerika Birleşik Devletleri'nde yatırım ve finansman sağlamak gayesiyle 1930' lu yıllarda ilk defa ortaya çıkmıştır. "Finansal Kiralama" şeklinde Türk Hukuku' na 1985 yılında girmiş bulunmaktadır. Finansal kiralama kanunu ve iki yönetmelikle bu finansman yönteminin yasal olarak oluşumu gerçekleştirilmiştir (Akıntürk, 2004, s. 263).

Finansal kiralamada bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak şartı vardır. Bir malın mülkiyetinin kira süresi bitiminde kiracıya devri; malın rayiç bedelinden az bir bedelle kiracıya kira süresi sonunda satın alma hakkı; kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsamaması veya finansal kiralama sözleşmesi esas alınarak yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksandan daha büyük bir değeri oluşturması hallerinden birini sağlar

(<http://www.resmigazete.gov.tr> , 2018).

2.5.2. Factoring

Bazı firmalar kredili satış yapmaktadır. Bu satışları sonucunda alacak hakları ortaya çıkar. Bankalara veya bu mevzuda uzmanlaşmış öteki finansman kuruluşlarına bu haklarını satmaları factoring olarak adlandırılır. Factoring şirketi ile satıcı durumunda olan firma arasında bir sözleşme imzalanır ve sözleşmeye göre firmanın kredili yapacağı bütün satışlar için factoring şirketinin onayı gerekir. Aksi halde factoring şirketini bağlayan bir durum olmaz. Faktoring işleminin sağladığı bir takım avantajlar vardır: Senet tahsili, defter tutulması, ödeneklerin takibi gibi bürokratik işlerden kurtulmak, factoring şirketi sayesinde pazarlama olanaklarından yararlanmak (Müftüoğlu, 2013, s. 498).

2.5.3. Melek Yatırımcılar

Mayfield (2000)' e göre melek yatırımcı; yeni kurulmuş firmalara sermaye yatırımı yapar ve risk sermayedarlarıdır. Bu sermayedarlık biçimsel değildir. Vance (2005)' e göre başkasının işine kendi parasını yatıran fertlerdir. Yatırım yaptıkları firmaların öteki yatırımcılar tarafından yeterli görülmemesi sonucu onlara melek denmektedir (Mayfield ve Vance' dan Aktaran Karabayır, Gülşen,Çiftçi, Muzaffar, 2012, s. 72).

2.5.4. Risk Sermayesi

Girişimciler tarafından birinci el pazarda ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına uzun vadeli yatırım yapmaktır. Yatırım için önemi en fazla olan koşul, yatırımın teknolojik yeniliği kapsamasıdır. Girişimciler bu sermayeyi aldıklarında, araştırma geliştirme çalışmalarında, teknoloji geliştirme ve transferinde harcarlar. Türkiye'de Vakıf Risk Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. tarafından başarılı bir şekilde risk sermayesi yapılmaktadır. Dünya' da risk yatırımları en başarılı şekilde ABD' de uygulanır. Japonya' da ise risk sermayesi girişim merkezi kurulmuştur ve Kobi'lerin kredi ihtiyaçları karşılanmaktadır (Kaya, 2017, s. 231).

2.5.5. Barter

“Takas” kelimesinin karşılığıdır. İnternet ve network sistemleri üzerinden gerçekleşen “ Çoklu mal ve hizmet takas borsasını” ifade etmektedir. 1990’larda bu sistem Türkiye’ de uygulanmaya başlamıştır. Kaçınılmaz olarak yurt içi ve yurt dışı pazarlar yapısal olarak değişir. Bazı firmalar pazarlama ve finansman konularında ek kaynaklara ve yeni yöntemlere gerek duyarlar. Ortak bir havuz oluşturulur, “pazarlama, satın alma, finansman” konularında faydalanılır. Barter bu şekilde olan organize bir ticari örgütlenmedir. İşletmelere atıl olan üretim değerlerini ve stoklarını, daha gerekli olan girdilere dönüştürme imkanı sunmaktadır. Bir çeşit malın mal, hizmetin hizmetle değişimi şeklidir (Küçük, Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi, 2017, s. 299).

Bu finansman yöntemlerinin her ülkede var olduğundan söz edemeyiz ne yazık ki, geri kalmış ülkeler daha açlıkla mücadele ederken, onların hayat şartlarının düzelmesi ve ülke ekonomilerinin gelişmesi için dışarıdan gelebilecek yardımlara ihtiyaçları vardır.

2.6. Türkiye’ de Girişimcileri Destekleyen Kuruluşlar

2.6.1 KOSGEB

KOSGEB 1999 yılında kurulmuştur. Kuruluş amacı: İmalat Sanayi İşletmelerinin ekonomideki yerlerinin geliştirilmesidir. 1990 ve 2009 yılları arası imalat sanayi KOBİ’ lerine yönelik çalışmalar yapmıştır. 2009 yılında sadece imalat sanayi değil, diğer sektörlerdeki KOBİ’ lerin de geliştirilmesi görevi KOSGEB’ e verilmiştir.

Bu bölümde alan araştırması sonuçlarına geçmeden önce KOSGEB tarafından verilen desteklere ayrıntıları ile değinilecektir. KOSGEB’ in vermiş olduğu destek türleri 5 kategoride incelenebilir:

Girişimcilik destekleri

Kendi içinde girişimcilik destek programı ve girişimciliği geliştirme destek programı olmak üzere ayrılır.

Girişimcilik Destek Programı

Bu program ile 50.000 Türk Lirasına kadar geri ödemesiz, 100.000 Türk Lirasına kadar geri ödemeli olmak üzere 150.000 Türk Lirasına kadar destek sunulmaktadır. Programın amacı şudur: girişimciliğin desteklenmesi, yaygınlaştırılması ve başarılı şletmelerin kurulmasını sağlamak. 2019 yılının başından itibaren yeni girişimci desteğine başvuru alınmamakla birlikte desteğin içeriğinden bahsetmekte fayda vardır.

Tablo 4: Girişimcilik Destek Programı

Destek Unsuru		Üst Limiti (TL)
İşletme Kuruluş Desteği	Geri Ödemesiz	2.000
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği		18.000
İşletme Giderleri Desteği		30.000
Sabit Yatırım Desteği	Geri Ödemeli	100.000

İşletme Kuruluş Desteği

Geri ödemesiz olarak 2.000 Türk Lirası destek işletme kuruluş giderleri içindir.

Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği

İşletmenin kuruluş tarihinden itibaren 24 ay içinde satın alınan/ alınacak makine, teçhizat, yazılım ve ofis donanımları için geri ödemesiz olarak üst limiti 18.000 Türk Lirası destek sağlanır.

İşletme Giderleri Desteği

İşletmenin kuruluş tarihinden başlayarak 24 ay içinde olan işyeri kirası ve personel net ücretlerine özgü, aylık en çok 5.000 Türk Lirası ve toplamda geri ödeme olmadan 30.000 Türk Lirası destek sağlanır.

Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Yazılım ve Ofis Donanım Desteği ile İşletme Giderleri Desteklerinin üst sınırları % 50' ye kadar artırılabilir. Bu durumda bu destekler için belirlenen üst limitler aşılmamalı. İki desteğin üst limitleri toplamı 48.000 Türk Lirasını geçemez.

Sabit Yatırım Desteği

Bu destekte, işletme kuruluş tarihinden başlayarak 24 ay içinde satın alınan/ alınacak makine, teçhizat ve yazılım için teminat karşılığı 100.000 Türk Lirası geri ödemeli destek sağlanır.

Ayrıca uygulamalı girişimcilik eğitimi, iş planı ödülü ve İş Geliştirme Merkezi Desteği bu destek kapsamındadır (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

Girişimciliği Geliştirme Destek Programı

Geleneksel girişimci olanlara 60.000 Türk Lirası ve ileri girişimci olanlara 360.000 Türk Lirasına kadar destek sağlanır. Bu destek programının amacı şunlardır:

- Girişimci kişilerin iş kurma ve icra etmek konularında bilgi ve maharetlerini geliştirmelerini sağlamak,
- Başarılı iş planlarına/ modellerine ödöl vermek,
- Girişimcilik ekosistemindeki aktörler arasındaki iş birliğini çoğaltmak,
- Yeni kurulan işletmelerin en hassas dönemlerinde var olma oranlarının çoğalmasına yardım edecek yapıların ve milli plan ve programlar doğrultusunda yeni işletmelerin kurulmasını ve devam ettirilmesini sağlamaktır.

Tablo 5: Geleneksel Girişimci Desteği

	Gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler	Sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeler
Kuruluş Desteği	5.000 TL	10.000 TL

Kuruluş desteğinde geri ödemesiz olarak gerçek kişi pozisyonunda ve başvuru tarihi itibariyle son bir yıl içinde kurulmuş işletmelere destek verilir. Kuruluş desteği kapsamında gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler 5.000 Türk Lirası ve sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmelere 100.000 Türk Lirası destek sağlanır.

Tablo 6: Performans Desteği

	1.Performans Dönemi*	2. Performans Dönemi*
	Toplam prim gün sayısı	Toplam prim gün sayısı
Performans Desteği**	- 180-539 olan işletmeye 5.000 TL, - 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL, - 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL, - 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL, - 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL

Performans Desteği kapsamında program başlangıç tarihinden itibaren ilk yılın sonuna kadar olan dönemde toplam prim gün sayısı 180-539 olan işletmeye 5.000 Türk Lirası, 540-1079 olan işletmeye 10.000 Türk Lirası, 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 Türk Lirası destek verilir. Bu destekler 1. Performans Döneminin içindedir. 2. Performans Döneminde, yani 1. Performans Dönemi son gününden ikinci yılın sonuna kadar geçen sürede, toplam prim gün sayısı 360-1079 olan işletmeye 5.000 Türk Lirası, 1080-1439 olan işletmeye 15.000 Türk Lirası, 1440 ve yukarısı olan işletmeye 2.000 Türk Lirası destek verilir.

Ayrıca, asgari prim gün sayısına erişen işletme için girişimcinin;

- Genç,
- Kadın,
- Engelli,
- Gazi yakını,
- Birinci derecede şehit yakını,

- Olması durumunda 1. Ve 2. Performans dönemlerinde belirlenen tüm tutarlara 5.000 Türk Lirası ilave edilir.

Tablo 7: İleri Girişimci Desteği

	Gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeler	Sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeler
Kuruluş Desteği	5.000 TL	10.000 TL

Tablo8: Performans Desteği

	1.Performans Dönemi* Toplam prim gün sayısı	2. Performans Dönemi* Toplam prim gün sayısı
Performans Desteği**	- 180-539 olan işletmeye 5.000 TL, - 540-1079 olan işletmeye 10.000 TL, - 1080 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL	- 360-1079 olan işletmeye 5.000 TL, - 1080-1439 olan işletmeye 15.000 TL, - 1440 ve üstü olan işletmeye 20.000 TL

Geleneksel girişimci desteğiyle tamamıyla aynı olup, “ İleri Girişimci Programı Kapsamındaki Faaliyet Konuları Tablosu” nda bulunan konularda çalışmalar yapan işletmelere bu destekler verilir.

Tablo 9: İleri Girişimci Makine, Teçhizat ve Yazılım Desteği

	Destek Tutarı	Destek Oranı*
Düşük Orta- Düşük Teknoloji Düzeyi	100.000 TL	% 75
Orta Yüksek Teknoloji Düzeyi	200.000 TL	
Yüksek Teknoloji Düzeyi	300.000 TL	

Düşük Orta- Düşük Teknoloji Düzeyi, Orta Yüksek Teknoloji Düzeyi, Yüksek Teknoloji Düzeyi destek tutarları sırasıyla 100.000 Türk Lirası, 200.000 Türk Lirası ve 300.000 Türk Lirası ve destek oranı % 75 olarak belirlenmiştir. Bazı durumlarda destek oranında % 15 artışa gidilir.

Tablo 10: İleri Girişimci Mentörlük, Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği

	Destek Tutarı	Destek Oranı
Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği	10.000 TL	% 75

Bu destekte destek tutarı 10.000 Türk Lirası ve destek oranı %75 olarak belirtilmiştir.

(<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

AR-GE, Teknolojik Üretim ve Yerlileştirme Destekleri

AR-GE ve İnovasyon Destek Programı

AR-GE, İnovasyon Projelerine 750.000 Türk Lirasına kadar destek verilmektedir. Fikirleri teknolojiye dönüştürmek amacıyla AR-GE ve İnovasyon Projeleri desteklenmektedir. Bu desteğin amacı şudur:

Bilim ve Teknoloji ile ilgili yeni düşünce ve icatlara sahip KOBİ ve girişimcilerin geliştirilmesi, yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve/ veya hizmet üretilmesine dair yürütülen projeler desteklenmesi.

Tablo 11: AR- GE ve İnovasyon Destek Programı

	Destek Üst Limiti (TL)	DESTEK ORANI (%)
İşlik Desteği	İşliklerden bedel alınmaz	
Kira Desteği	30.000 (Teknopark içi) 24.000 (Teknopark Dışı)	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği	150.000	75*
Makine-Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	300.000	75*

Personel Gideri Desteği		150.000	75
Başlangıç Sermayesi Desteği		20.000	100
Proje Geliştirme Desteği	Proje Danışmanlık Desteği	25.000	75
	Eğitim Desteği	10.000	
	Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteği	20.000	
	Proje Tanıtım Desteği	5.000	
	Yurtiçi - yurtdışı Kongre/ Konferans/ Fuar Ziyareti/ Teknolojik İşbirliği Ziyareti Desteği	15.000	
	Test, Analiz, Belgelendirme Desteği	25.000	

İşlik Desteği kapsamında işliklerden bedel alınmamaktadır.

Kira Desteği üst limiti Teknopark içi 30.000 Türk Lirası, Teknopark Dışı 24.000 Türk Lirası ve destek oranı ise % 75 olmaktadır.

Makine- Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Desteği üst limiti 150.000 Türk Lirası ve destek oranı % 75' tir. Bu desteğin geri ödemeli destek üst limiti 300.000 Türk Lirası ve destek oranı %75' tir.

Personel Gideri Desteği üst limiti 150.000 Türk Lirası ve destek oranı % 75' tir.

Başlangıç Sermayesi Desteği üst limiti 20.000 Türk Lirası ve destek oranı %100' dür. Başlangıç Sermayesi Desteği içinde Proje Danışmanlık Desteği, Eğitim Desteği ve Sınai ve Fikri Mülkiyet Hakları Desteklerinin destek üst limiti sırasıyla, 25.000, 10.000, 20.000 Türk Lirasıdır.

Proje Geliştirme Desteği kapsamında yer alan Proje Tanıtım Desteği için 5.000 Türk Lirası, Yurt İçi- yurtdışı Kongre/ Konferans/ Fuar Ziyareti/ Teknolojik İşbirliği ziyareti desteği için 15.000 Türk Lirası ve Test, Analiz, Belgelendirme Desteği için 25.000 Türk Lirası üst limit belirlenmiştir.

Ayrıca bu bölümde yer alan desteklerden Makine- Teçhizat, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alım Giderleri Desteklerine, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca 13/09/2014 tarih ve 29118 sayılı Resmi Gazete’ de yayımlanan SGM 2014/35 Sayılı Yerli Malı Tebliği’ ne uygun olarak alınmış yerli malı belgesi ile ayırt edilmesi durumunda, % 15 oranında artış sağlanır (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

Endüstriyel Uygulama Destek Programı

Endüstriyel Uygulama Projelerine 818.000 Türk Lirasına kadar destek verilmektedir. Fikirleri teknolojiye dönüştürmek amacıyla Endüstriyel Uygulama Projeleri desteklenmektedir. Programın amacı:

- Yeni bir ürün/ hizmetin; üretilmesini, kalitesinin artmasını sağlamak,
- Maliyetleri düşüren yeni yöntemlerin uygulanması,
- Süreçlerin ve ürünlerin pazara uygun şekilde ticarileştirilmesi,
- İçin kullanılacak duruma gelmiş projeleri desteklemektir.

Tablo 12: Endüstriyel Uygulama Destek Programı

	Destek Üst Limiti (TL)	DESTEK ORANI (%)
Kira Desteği	18.000	75
Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği	150.000	75*

Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği (Geri Ödemeli)	500.000	75*
Personel Gideri Desteği	150.000	75

Bu kapsamda Kira Desteği' nin üst limiti 18.000 Türk Lirası, Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Desteği 150.000 Türk Lirası, geri ödemeli 500.000 Türk Lirası, Personel Gideri Desteği 150.000 Türk Lirası olup, destek oranları hepsi için % 75' tir.

Makine- Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Destekleri, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca 13/09/2014 tarih ve 29118 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan SGM 2014/35 sayılı Yerli Malı Tebliği' ne uygun olarak alınmış yerli malı belgesi ile ayırt edilmesi durumunda destek oranı %15 artırılır (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

KOBİ TEKNOYATIRIM- KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı

Burada yer alan desteklerin amacı: AR- GE ve yenilikler sonucunda meydana çıkan yeni ürünlerin üretimini ve ticarileştirilmesi maksadındaki yatırımları desteklemek yoluyla ihracatta artış ve ülke ekonomisine katma değer sağlayış amacıyla yapılan yatırımların desteklenmesidir. Desteğe başvuru şartları şunlardır:

En az bir yıl faaliyette bulunan,

Azami 5 yıl önce almak koşuluyla tamamlanan AR-GE projesini gösteren belgeye sahip olan ve prototip çalışmasını tamamlamış ürün sahibi işletmeler veya kullanım hakkını sözleşme ile hak sahibi kişiden devir alan işletmelerin başvuru hakkı vardır.

Belgeleri öğrenmek için KOSGEB sayfasına bakılabilir.

Yatırım projesi süresi maksimum 36 aydır. Düşük Teknoloji, Orta- Düşük Teknoloji alanlarındaki ürünler için üst limit 500.000 Türk Lirası iken, Orta Yüksek Teknoloji ve Yüksek Teknoloji alanlarındaki ürünler için 5.000.000 Türk Lirasıdır.

Tablo 13: KOBİ- TEKNOYATIRIM- KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı

Destek Kalemleri	Destek Oranları
Makine-teçhizat desteği*	%100 (%60 Geri ödemesiz + %40 Geri Ödemeli)
Üretim hattı tasarım giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz
Yazılım giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz
ç) Personel gideri desteği	%60 Geri ödemesiz
Eğitim ve danışmanlık desteği	%60 Geri ödemesiz
Tanıtım ve pazarlama giderleri desteği	%60 Geri ödemesiz

Destek kalemleri ise şunlardan oluşmaktadır:

Makine- Teçhizat Desteği destek oranı %100, % 60' ı geri ödemesiz ve % 40' ı geri ödemelidir.

Üretim hattı tasarım giderleri desteği,

Yazılım giderleri desteği,

Personel gideri desteği,

Eğitim ve Danışmanlık Desteği,

Tanıtım ve Pazarlama Giderleri Desteği,

Destek oranları ise %60 olup, geri ödemesizdir.

Makine- Teçhizat Desteği yerli malı belgesi kapsamında alındıysa geri ödemesiz destek oranı %15 artırılır. %100 olması amacıyla kalan destek oranı ne kadarsa geri ödemeli destek verilir (<https://www.kosgeb.gov.tr>, 2019).

Stratejik Ürün Destek Programı

Bu programın amaçları şunlardır:

- İthalatı yüksek nitelikteki önemli ürünleri yerlileştirmek, millileştirmek,
- Üretim yapılırken yüksek büyüklükte yerli girdi kullanılmasını sağlamak,
- KOBİ'lerin teknolojik üretim yeteneklerini geliştirmek,
- Teknolojiyi tabana yaymak,
- KOBİ ile büyük işletmelerin beraberce hareket etme kabiliyetini geliştirmek,
- Cari açığı azaltmaya yardım eden yatırımları desteklemek.

Tablo 14: Stratejik Ürün Destek Programı

Destek (Geri Ödemesiz)	Oranı	Makine-Teçhizat İçin Destek Oranları (Geri Ödemesiz + Geri Ödemeli)
%70*		%100
Destek Üst Limiti		5.000.000 TL* Başkanlık; Kalkınma Planları, Hükümet Programları ve Yıllık Programlarda belirlenen hedefler ile stratejik dokümanlardaki öncelikler doğrultusunda; bölgesel, sektörel ve ölçeksel kriterler ile teknoloji düzeyi ve özel hedef gruplarını dikkate alarak iki katını geçmemek üzere destek üst limitini artırabilir.
Proje Süresi		Proje süresi en çok 36 ay olup, Kurul kararı ile 6 aya kadar ek süre verilebilir.

Geri ödemesiz destek oranı %70 iken, geri ödemesiz ve geri ödemeli desteğin bir araya toplandığı Makine- Teçhizat için destek oranı %100' dür.

Desteğin üst limiti 5.000.000 Türk Lirası olup, Başkanlık; Kalkınma Planları, Hükümet Programları ve Yıllık Programlarda belirlenen hedefler ile önemli dökümanlardaki öncelikler yönünde; bölgeye özgü, sektörel ve ölçeksel ölçüt ile teknoloji seviyesi ve özel hedef gruplarını göz önünde bulundurularak destek üst limiti en fazla 2 kat artırılabilir.

Proje süresi azami 36 ay, kurulun vereceği bir karar ile 6 aya kadar ilave süre verilebilir.

Yerli malı belgesi kapsamında alınması durumunda geri ödemesiz destek oranına %15 ilave ve kalan destek oranı kadar geri ödemeli destek verilir.

- Makine- Teçhizat Giderleri Desteği,
- Yazılım Giderleri Desteği,
- Personel Gideri Desteği,
- Bilgi Transferi Desteği,
- Test- Analiz, Kalibrasyon ve Referans Numune Desteği,
- Hizmet Alım Desteği,

Bu kapsamdaki destek türleridir (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri

İşletme Geliştirme Destek Programı

İşletme Geliştirme Destek Programı kapsamında 9 değişik konuda toplamda 290.000 Türk Lirasına kadar destek verilmektedir.

Desteğin amacı KOBİ' lerin;

- Rekabet güçlerini, kurumsallaşma-markalaşma seviyelerini, ekonomideki paylarını arttırmak,
- Kapasitelerinin gelişimini sağlamak,

- Önceliği olan gereksinimlerini karşılamaktır.

Tablo 15: İşletme Geliştirme Destek Programı

	İŞLETME GELİŞTİRME DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ	DESTEK ÜST LİMİTİ (TL)	DESTEK ORANI
1	Yurt İçi Fuar Desteği	50.000	%60
2	Yurt Dışı İş Gezisi Desteği	20.000*	
3	Nitelikli Eleman İstihdam Desteği	50.000**	
4	Eğitim Desteği	20.000	
5	Enerji Verimliliği Desteği	35.000	
6	Tasarım Desteği	25.000	
7	Sınai Mülkiyet Hakları Desteği	30.000***	
8	Belgelendirme Desteği	30.000***	
9	Test ve Analiz Desteği	30.000	

Bu destek kapsamında Yurt Dışı İş Gezisi ve Eğitim Desteği 20.000 Türk Lirası, Yurt İçi Fuar Desteği ve Nitelikli Eleman İstihdam Desteği 50.000 Türk Lirası, Sınai Mülkiyet Hakları Desteği, Belgelendirme Desteği, Test Analiz Desteği 30.000 Türk Lirası, Tasarım Desteği 25.000 Türk Lirası, Enerji Verimliliği Desteği 35.000 Türk Lirasıdır. Hepsinin destek oranları ise % 60' dır.

Ayrıca KOSGEB KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri kapsamında her yıl finalistler belli olur. KOSGEB aracılığıyla Yurt Dışı İş Gezisi programı düzenlenir. Finalistler, bir kere üst limit dikkate alınmayarak %100 oranında destekten faydalandırılır.

Nitelikli Eleman İstihdam Desteğinde istihdam edilecek kişilerin; yeni mezun, kadın, engelli, birinci derecede şehit yakını ve gazi olması halinde destek oranında % 20 artış yapılır.

TSE ve TÜRKPATENT' ten alınacak belgeler, % 100 oranında desteklenmektedir

(<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

İş Birliği Destek Programı

KOBİ' lerin birbirleriyle veya büyük olan işletmelerle iş birliği yapmalarına yardım etmek amaçlanmıştır.

İş Birliği Ortaklık Modellerinde İşletici Kuruluş Modeli ve Proje Ortaklığı Modeli vardır.

İşletici Kuruluş Modelinde;

- İlk önce proje kabul edilir,
- Sonra projenin ortakları işletici kuruluşu kurar,
- İşbirliğini ve projeye ilgili süreçlerin hepsini işletici kuruluş yürütür.

Proje Ortaklığı Modelinde ise;

Proje başvuru formunun iş- zaman planında faaliyetler belirtilmiştir. Bu faaliyetlerin bir kısmı proje ortaklarından ayrı ayrı hepsi tarafından yerine getirilir.

Asgari Ortak Sayısı ve Destek Üst Limitleri Tablosu

Tablo 16: İşletici Kuruluş Modeli

İşletici Kuruluşun Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ Sayısı	İşletici Kuruluş Proje Destek Üst Limiti (TL)			Toplam Üst Limit (TL)
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	Toplam	
Yüksek	2	2 Milyon	3 Milyon	5 Milyon	5 Milyon
Orta Yüksek	3	2 Milyon	3 Milyon	5 Milyon	5 Milyon
Diğer	5	2 Milyon	3 Milyon	5 Milyon	5 Milyon

İşletici kuruluşun teknoloji alanı yüksek ve asgari KOBİ sayısı 2 ise,

İşletici kuruluşun teknoloji alanı orta yükseklikte ve asgari KOBİ sayısı 3 ise,

İşletici kuruluşun teknoloji alanı diğer ve asgari KOBİ sayısı 5 ise,

Bu durumların hepsinde İşletici Kuruluş Proje Destek üst limiti geri ödemesiz 2 Milyon Türk Lirası ve geri ödemeli 3 Milyon Türk Lirası olmak üzere toplamda 5 Milyon Türk Lirasıdır. Toplam üst limit hepsinde 5 Milyon Türk Lirasıdır.

Tablo 17: Proje Ortaklığı Modeli

Projenin Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ Sayısı	Her Bir Proje Ortağı İşletme İçin Destek Üst Limiti (TL)			Toplam Üst Limit (TL)
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	Toplam	
Yüksek	2	1 Milyon	1 Milyon	2 Milyon	10 Milyon
Orta Yüksek	3	500 Bin	500 Bin	1 Milyon	10 Milyon

Diğer	5	250 Bin	500 Bin	750 Bin	5 Milyon
-------	---	---------	---------	---------	----------

Proje Ortaklığı Modelinde her bir teknoloji alanında destek üst limitlerinin toplamı farklılık göstermektedir.

Bu kapsamda desteklenecek proje konularına ayrıca değinilmiştir (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı

Bu programın amacı:

- KOBİ'lerin ekonomideki paylarının ve etkinliklerinin artırılmasıdır.
- KOBİ'lerin rekabet güçleri ve katma değerlerinin yukarılara taşınması için hazırlanan projeleri desteklemektir.

Destek unsurları farklılık gösterebilir.

Tablo 18: KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı

Proje Süresi	En az 6 En Fazla 36 Ay (+6) Ay
Destek Üst Limiti	Geri Ödemesiz Destek - En fazla 300.000 TL Geri Ödemeli Destek - En fazla 700.000 TL
Proje Destek Oranı	%60

Proje süresi en az 6 ve en fazla 36 ay olmak üzere, bu süreye 6 ay daha ilave edilebilir.

Desteklerin üst limiti, geri ödemesiz en fazla 300.000 Türk Lirası ve geri ödemeli en fazla 700.000 Türk Lirasıdır. Proje destek oranı % 60' dır.

Desteklenecek proje giderleri Proje Teklif Çağrısında belirlenir. Kurul kararı ile desteklenecek proje giderleri belirlenir. Bir istisna belirtilmiştir: “ *Gayrimenkul alım, bina inşaat, tefrişat, taşıt aracı alım ve kiralama, proje ile ilişkilendirilmemiş personel giderleri ve diğer maliyetler ile vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri desteklenmez.*”

Ayrıca, personel giderleri, net ücret üzerinden desteklenir (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

Bunların dışında İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri kapsamında:

- Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı,
- KOBİ Proje Destek Programı,
- TEKNOPAZAR- Teknolojik Ürün Tanıtım ve Pazarlama Destek Programı,
- Tematik Proje Destek Programı,

Olmak üzere destekler mevcuttur (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

Ayrıca diğer destek kategorileri KOBİ Finansman Destekleri ve Laboratuvar Hizmetlerine KOSGEB' in resmi internet sitesinden ulaşılabilir (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2019).

KOSGEB' in destek alanları artmıştır (<http://www.bulancak-tso.org.tr> , 2019).

Uygulamalı girişimcilik eğitimi: Bu destekle girişimcilerin iş kurma ve yürütmeye dair bilgi ve becerilerle donatılması, iş fikirlerine yönelik iş planı

hazırlayacak kıvama gelmeleri sağlanır. KOSGEB ile paydaş kurumlar işbirliği yaparak bu eğitimler hayata geçirilir.

İş planı ödülü: Yükseköğretim kurumları tarafından girişimcilik ayrı bir ders olarak verilir. Bu dersi alan öğrenciler arasında ödüllü yarışmalar düzenlenir. Bunların düzenlenmesinde KOSGEB ile ilgili üniversite işbirliği halindedir. Öğrencilerin hazırladıkları iş planları ilk üçe girerse ve bu kişiler işletmesini de kurarsa ödülleri verilir. (<https://www.kosgeb.gov.tr> , 2018).

İş planınının bir bölümünde finansal bölüm yer alır. Bu bölümde üç temel finansal tablo yer almaktadır. Proforma bilanço, gelir tablosu ve nakit akış tablosudur bunlar. Proforma gerçekleşen değil öngörülen bir durumu ifade ederken proforma bilanço belirli bir zamandaki işletmenin finansal durumunu göstermektedir. Bu tür bilanço , başlangıçta, ilk yılın ortasında ve ilk üç yıl için yapılmalıdır. Yatırımcılar bazı konularda bilgi sahibi olmak amacıyla bilançoğu incelemek isterler. Gelir tablosu , işletmenin işleyiş süreci sonunda kar ve zararlarını gösterir. Nakit akış tablosu ise işletmeye giren nakitleri ve işletmeden çıkan nakitleri miktar ve zaman açısından göstermektedir. Ek finansmana ihtiyaç olup olmadığına karar vermek için bu tablonun verilerine bakmak gerekir (Çakırer M. , 2016, s. 213).

İş planı girişimci tarafından yeni bir faaliyetin başlamasında etkisi olan bütün iç ve dış unsurları tanımlayan yazılı bir doküman olarak tanımlanabilir (Hisrich & Peters, 1998).

KOSGEB' in vermiş olduğu tüm bu destekler sayesinde binlerce girişimci daha rahat hayat koşulları sağlamaktadır.

2.6.2. TÜBİTAK

Teknogirişim sermayesi desteği: Girişimcilerin teknoloji odaklı ve yenilikçi iş fikirlerini, potansiyeli yüksek girişimlere çevirmek için, fikrin olduğu andan pazar aşamasına kadar olan faaliyetler desteklenmektedir. Bu sayede uluslararası rekabet gücü olan, yenilik odaklı, teknolojinin yüksek düzeyde olduğu ürün ve hizmetlerin

başlangıç firmaları tarafından geliştirilebilmesi amaçlanır (<https://www.tubitak.gov.tr>, 2018).

Girişim sermayesi destekleme programı: Tech- Inves TR girişim sermayesi destekleme programı kapsamında ülke ekonomisine katma değer sağlayacak kalitedeki KOBİ şeklinde kurulmuş erken aşama teknoloji tabanlı şirketlerin AR- GE ve yenilik sonucu oluşan ürün ve teknolojilerini ticarileştirme süreçlerinde gereksinim duydukları sermayeyi fonlar vasıtasıyla karşılanması amaçlanmıştır (<https://www.tubitak.gov.tr> , 2018).

2.6.3. İŞKUR

Bazı işverenler engelli ve eski hükümlü çalıştırmamaktadır. Bu işverenlerden idari para cezaları alınarak bunlar bir fona aktarılmaktadır. Fonla birlikte engellilerin mesleki açıdan eğitim ve rehabilitasyonu ile işe ve işyerine uyum göstermeleri ve kendi işlerini kurmaları için hazırlanacak projelere destek verilmektedir (<https://www.iskur.gov.tr> , 2018).

2.6.4. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sanayicileri ve girişimcileri desteklemek amacıyla 16 maddelik destek ve önlem paketini hayata geçirmiştir. Paketin içerdiği eylemler başlıca şu şekildedir:

- Yerlileştirme programı
- Yerli ürünlere fiyat avantajı
- Sanayi işbirliği projelerinin etkin bir şekilde uygulanması
- Haksız rekabetin önüne geçilmesi
- Organize sanayi bölgelerine bedelsiz arsa tahsisi
- Teşvik belgeli yatırımcılara arazi tahsisi
- Yerel potansiyelin harekete geçirilmesi

- Teknoloji geliştirme bölgelerine yeni destekler
- Reel sektörün rekabet ve yenilikçilik yeteneklerinin artırılması
- AR- GE desteği için kur farkının düzenlenmesi
- AR- GE' nin ticari ürüne dönüşmesi
- Temel bilimler mezunlarına istihdam desteği
- KOSGEB' in alacaklarının ertelenmesi ve KOBİ' lere ihracat desteği verilmesi
- Yatırım teşvik belgesi başvuru ücretlerinin iptal edilmesi
- TSE hizmet ücretlerinde indirim yapılarak TSE alacaklarının tekrar konfigürasyonu
- Patent, marka, tasarım başvuru ve tescil ücretlerinde iskonto yapılması (<https://www.sanayi.gov.tr> , 2018).

2.6.5. Türkiye Halk Bankası

Türkiye Halk Bankası 1933 tarihinde kurulup, 1938 yılında faaliyete geçmiştir. Bankanın kuruluş amacı daimi bir ekonomik kalkınma, sosyal denge ve toplumsal barışın korunması için uygun şartlarla esnaf- sanatkarlara ve küçük işletme sahiplerine kaynak sağlamak ve sermaye birikimi oluşturmaktır. Atatürk' ün şu sözleri bankaya kılavuz olur: “ Küçük esnafa ve büyük sanayi erbabına muhtaç oldukları kredileri kolayca ucuza verecek bir teşekkül vücuda getirmek ve kredinin normal şartlar altında ucuzlatılmasına çalışmak da çok lazımdır.” (<https://www.halkbank.com.tr> , 2018).

Halkbank, girişimci kredileri, KGF teminatlı girişimci kredileri, girişimcilere franchising kredisi, girişimcilere özel eğitimler vererek Türkiye ekonomisine katkı sağlamaktadır (<https://www.halkbankkobi.com.tr> , 2018).

2.6.6. Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası

Bankanın hedeflerinden biri girişimci olan bireylere para ve sermaye piyasalarında aracılık ve danışmanlık konularında destek sağlamaktır. Bu çerçevede girişimciler sermaye piyasalarında arz faaliyetinde bulunursa, banka bu konuda aktif bir rol üstlenmeyi ve danışmanlık vermeye devam etmeyi sürdürmek istemektedir (<http://www.tskb.com.tr> ,2018).

2.6.7. Eximbank

Eximbank KOBİ' ler için bir ihracata hazırlık kredisi desteği sağlamaktadır. Bu krediyi kimlerin kullanabileceği konusunda ikili ayrıma gidilmiştir: İhracatçı KOBİ'ler ve sadece nihai üretici olmak şartıyla ihracat için mal üretiminde bulunan imalatçı KOBİ'ler. Bankanın kullandırabildiği kredinin üst limiti Beş Milyon ABD Doları'dır(<https://www.eximbank.gov.tr> ,2018).

2.6.8. Kredi Garanti Fonu Anonim Şirketi

Kredi Garanti Fonu'nun misyonu "başta gelecek vaad eden işletmeler olmak üzere tüm işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırarak, Türkiye' nin büyümesine ve kalkınmasına stratejik destek sağlamak" olarak ifade edilmiştir.

Vizyonu ise "ulusal ve uluslararası işbirlikleri ile tüm KOBİ' ler ve KOBİ dışı işletmelerin krediye erişimini sağlayan, Türkiye için vazgeçilmez bir finansal destek kurumu olmak" olarak belirlenmiştir.

Ürünleri arasında KOSGEB Geri Ödemeli Destekleri, Tübitak Transfer Ödemeleri, Bilim ve Sanayi Bakanlığı Destekleri, Eximbank Kredileri, TTGV KOBİ Destekleri ve Banka Kredileri yer almaktadır.

Örneğin KOSGEB destek programı kapsamında verilen destekler için KOBİ lehine bu fon tarafından doğrudan olmak üzere kefalet sağlanmaktadır

(<http://www.kgf.com.tr>, 2018).

Kefalet bir hukuk terimi olarak birinin borcunu ödememesi yada verdiği sözü tutmaması durumunda bunun sorumluluğunu üstlenme durumu olarak açıklanabilir.

Eğer kredi almak durumunda kalınırsa 5 kuraldan söz edilir:

- İşletme kendi yöntemleri ile borç almak istediği parayı temin edecek durumda ise, asla bankaya yaklaşmamalıdır.

- Borç alınacak para fayda sağlayacak bir yatırım için kullanılacaksa ve girişimci bundan emin ise borç almalıdır. Tedbirli olmak gerekir. İlk başta cazip gelen bir şey işletmeyi zarara uğratabilir. Banka işletmeye olan güvenini yitirir.
- Bankayı aldatıcı şekilde davranmamak gerekir.
- Finans kuruluşu kredi talebinde bulunan kişiye ait olan bütün ayrıntıları bilmek ister. Kredi almak isteniyorsa bütün gerekli bilgilerin açık bir şekilde verilmesi gerekir.
- Alınan kredinin tek bir lirası bile israf edilmemeli ve yatırıma harcanmalıdır. Kolay kazanıp çabuk harcama düşüncesi girişimciyi zarara uğratar (Casson H. , 2005, s. 105-106).

2.6.9. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği

TESKOMB 1970 yılında Küçük ve Orta Boy İşletme sahiplerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kurulmuştur. Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri özel hukuk tüzel kişiliğine sahip kuruluşlardır. Önceden Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabi iken, daha sonra Kooperatifler Kanunu hükümlerine göre faaliyetlerini yürütmüşlerdir.

TESKOMB eğitim, denetim gereksinimlerini karşılamak ve kamu kaynaklarının verimliliği ve etkililiğini sağlamak üzere faaliyetlerini yürütür.

Esnaf ve sanatkarlara mesleki faaliyetleri için kredi sağlar veya kredi ve banka teminat mektubu almak üzere kefil olur.

Kooperatifler ülkede, ilçe ve beldelerde kurulu olan küçük ve orta boy işletme sahiplerinin üye olabildiği kuruluşlardır. Türkiye’ de 921 tane kooperatif bulunmakta, bu kooperatiflere kayıtlı olan esnaf sayısı da bir milyon beş yüz bindir.

TESKOMB’ un yönetim kurulunun bazı görev ve yetkileri bulunmaktadır. Bunlar:

- Verilecek kredi ve kefalet miktarını tespit etmek
- Ortakları için yeni kredi sağlamak
- Kooperatif amaçları için ilgili kuruluşlardan borç para almak

- Kooperatif ve genel kooperatifçiliğin gelişmesi için teknik bürolar kurmak ve seminerler düzenlemek
- Ortak ve memurlarının bilgi ve görgülerini artırmaya çalışmak
- Kooperatiflerin finansman ve kredi sorunları varsa bunlar için çözümler aramak
- Esnafın ve sanatkarın yeterli kredi kullanımını sağlamak
- Çalışanların sosyal yardımlaşma, dayanışma ve emekliliklerini sağlamak üzere vakıf kurmak. Bu vakıf sayesinde işletmeler kurmak ve işletmektir (Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği, 2018).

Ortaklık şartları ise şunlardır:

- Esnaf ve sanatkar olmak
- Esnaf ve sanatkar siciline kayıtlı bulunmak
- Kooperatifin çalışma bölgesi içinde iş veya ikamet yerinin bulunması
- Aynı zamanda başka Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifi' ne ortak olmamak.

Kooperatif kredi talebi ile ilgili olarak ortağın ekonomik ve mali durumunu araştırır, istihbarat raporu veya bülteni düzenler ve kefalet haddini tespit eder. T. Halk Bankasına iletilen kredi teklifi, banka tarafından incelenir ve yeniden istihbarat yapılır. Eğer olumlu şekilde sonuçlanırsa ortak kredilendirilir (www.teskomb.org.tr ,2018).

2.7. Türkiye 'nin Katılım Sağladığı Birlik Programları

Avrupa Birliği 28 ülkeden oluşmaktadır. Bu birliğin hedefi ekonomik ve sosyal birliği sağlamaktır. Bu kapsamda birlik programları oluşturulmuştur. Almanya, Belçika, Fransa, İtalya, Macaristan gibi üye ülkeler için bu programlar zorunluluk arz eder. Aday ülkeler ve Balkan Ülkeleri de yararlanabilir. Türkiye Avrupa Birliği' ne aday ülke konumundadır ve 2007- 2013 yılları arasında 9 programa katılım sağlamıştır. Bunlar:

- Hayatboyu Öğrenme,
- Gençlik,
- Rekabetçilik ve Yenilik,
- 7. Çerçeve,
- Kültür 2013,
- Progress,
- Gümrükler 2013,
- Fiscalis 2013 programları ve
- Avrupa Kültür Başkentleri Eylemi'dir.

2014-2020 yılları arasında ise 6 programa katılım sağlayacaktır. Bu programlar şunlardır:

- Erasmus+
- Ufuk 2020
- İşletmelerin ve Kobilerin Rekabet Edebilirliği (COSME)
- Fiscalis 2020
- Gümrükler 2020
- İstihdam ve Sosyal Yenilik Programıdır (<https://www.ab.gov.tr> , 2018).

2.8. Mikrofinans Desteği

Mikrokredinin Dünyadaki öncüsü Prof. Dr. Muhammed Yunus' tur. Yunus, Chittagong Üniversitesi' nde profesör olduğu dönemde öğrencilerini alarak kırsal ve fakir bir köye gitmiştir. Orada bir kadınla görüşmüştür. Bu kadın bambu tabureleri yapmaktadır ve malzemelerini ödünç almak için bir aracıya yüzde 10 haftalık faiz ödemeleri yapmak zorundadır ve 1 Kuruş kar sağlamaktadır. Yoksul kadın daha düşük bir faiz oranıyla malzemelerini ödünç alsaydı ekonomik olarak fakirlikten kurtulabilirdi. Yunus cebinden 17 ile 42 arası sepet yapan kişiye kredi vermiştir. 1983 yılında Grameen Bankası kurmuştur. Bugün bu bankanın sahip olduğu yöntemler Türkiye' de de uygulanmaktadır. Türkiye' deki öncü ise Prof. Dr. Aziz AKGÜL'dür (Türkiye Grameen Mikrofinans Programı, 2018).

Mikrofinans: Bazen girişimci ve küçük işletmeler bankacılık hizmetlerine erişim zorluğu içinde olabilirler, bunun için finansal hizmet sağlanır. İki şekilde sağlanır bu hizmet: İlişki tabanlı bankacılık modeli ve grup tabanlı model. Grup tabanlı mikro kredi modeli Türkiye Grameen Mikrofinans Programı tarafından benimsenmiştir. 5 mikro girişimci vardır ve bunlar arasında sorumluluk ve dayanışma gelişmiştir. Eğer bu girişimcilerden biri veya birkaçı geri ödemesini yapmazsa, diğerleri onların taksitlerini geri öder(Türkiye Grameen Mikrofinans Programı,2018).

2.9. Onuncu Kalkınma Planı

Türkiye' nin dönemler halinde hayata geçirdiği 5 yıllık kalkınma planlarının sonuncusu olan onuncu kalkınma planı 2014- 2018 yılları arasında kapsamaktadır. Bu planda girişimcilik ve KOBİ' ler için durum analizi, amaç, hedef, politikalar hakkında değerlendirmeler yapılmıştır. KOBİ' lerde esnaf ve sanatkarların sayısı fazladır. KOBİ' ler, çalışan sayısına bakarsak toplam girişimlerin yüzde 99.9' unu, istihdamın yüzde 76' sını, katma değerini yüzde 54' ünü, yatırımların yüzde 50' sini, üretimin yüzde 56' sını oluşturmaktadır. Banka kredilerinin yüzde 25' ini kullanıp, ihracatın ise yüzde 60' ını yapmaktadırlar.

Amaç ve hedefler kapsamında temel amacın KOBİ' lerin rekabet güçlerinin artırılıp, ekonomik büyümeye katkısının güçlendirilmesi olduğu belirtilmiştir. Destekleme kapsamında hızlı büyüyen, büyüme potansiyeli olan, ürün, hizmet ve iş modeli yönünden yenilikçi olanlar öne alınır.

Politika kapsamında girişimcilik kültürünün geliştirilmesi; eğitim programları, bu programların niteliklerinin artırılması ve diğer uygulamalar aracılığıyla sağlanacaktır. Girişimciliğe destek veren tüm kurum ve kuruluşların kurumsal kapasiteleri ve işbirliği seviyeleri artırılacaktır. Kuluçkaların, iş geliştirme merkezlerinin faal olarak hizmet vermeleri için çalışmalar yapılacaktır. Kadın, genç girişimciler ve sosyal girişimciler desteklerden öncelikli yararlanabilecektir. Desteklerin ekonomiye katkısı ölçülecektir. Girişimcilerin ve KOBİ' lerin finansmana

erişimi çeşitli yollarla kolaylaştırılacaktır. KOBİ' lerin uluslararası düzeyde faaliyet göstermelerinin oranını artırmak politika kapsamındadır. KOBİ- KOBİ, KOBİ- büyük işletmeler, KOBİ- üniversiteler, KOBİ- araştırma merkezleri şeklinde işbirliği, organize olma, kümelenme gibi önemli unsurlar desteklenecektir. Aynı zamanda alışveriş merkezlerinin küçük esnaf ve sanatkarlara olan olumsuz tesiri yok edilecektir (Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2018).

2.10. 2019 KOBİ Destek Paketi Açıklaması

2018 ve 2019 yıllarında desteklerle ilgili bir çok haber gündeme gelmiştir. Bu haberlere, KOBİ' lere doğalgazda %10 indirim, işverene istihdam destekleri, ihracatçıya hususi damgalı pasaport çıkarmanın kolaylaştırılması gibi örnekler verilebilir.

Ayrıca Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanı' nın 2019 yılı başında yaptığı konuşmada yeni KOBİ Destek Paketi açıklanmış ve şu ifadelerle yer verilmiştir:

“...Kıymetli misafirler bugün lansmanını yaptığımız kredi paketi ile birlikte başta imalatçı ve ihracatçılarımız olmakla birlikte tüm sektörlerden yıllık cirosu 25 Milyon Türk Lirasının altında olan mikro ve küçük ölçekli KOBİ' lere yönelik uygun şartlarda finansman desteği başlatıyoruz. Söz konusu kredi ürünüyle KOBİ' lerimizin işletme sermayesi finansmanına erişiminin kolaylaştırılması, mali yapılarıyla beraber üretim, istihdam, ticaret ve ihracat imkan ve kabiliyetinin güçlendirilmesi ana amaç olacaktır. Biz ne dedik? KOBİ' lerimizi güçlendireceğiz. Değişim dönemi, yani yüksek katma değerli üretim döneminin alt yapısını hazırlamış olalım. İşte bugünün en önemli noktası, hacim ve şirket profili noktasında, doğru noktalara dokunmak olduğu kadar, işte 3-4 ay öncesinin yıkıcı faiz maliyetlerinin artık anlamlı bir şekilde düştüğünü, yavaş yavaş reel sektörün de nefes alabileceği bir ekosistemin oluşmasında önemli bir sacayağı oluşturuyor. Çünkü reel ve özel sektör yaşayacak ki, güçlü ve sağlam bir temel üzerine işini inşa edebilecek ki, bankacılık sektörü de bu güçlü temel üzerine daha da güçlü yükselebsin. İşte KOBİ Değer Kredisi adını verdiğimiz bu paketle imalat ve ihracat sektöründeki işletmelere azami 1 Milyon Türk Lirası, diğer ticaret

ve hizmet sektöründeki firmalara azami 500 Bin Türk Liralık kredi verilecektir. Bu da kabaca asgari 20 ile 40 Bin adet işletmemize minimum dokunacağız demektir. Altı ay anapara ödemesiz, toplam 36 ay vadeli ve aylık 1,54 faiz oranıyla bu kredi tüm bu katılımcı bankalarımız tarafından kullanılacak ve toplamda 20 Milyar Türk Liralık bu paketin tüm KOBİ' lerimize hayırlı olmasını diliyorum.”

2.11. Kadın Girişimcilere Verilen Destekler

Türkiye’ de kadın girişimcileri destekleyen kurum ve kuruluşlar oldukça fazladır. Girişimcilere verilen desteklerin yanısıra sadece kadın girişimciliği destekleyen kuruluşlar ve programlar bulunmaktadır. Programa örnek olarak mikrofinans desteği verilebilir.

2013-2015 yılları arasında fikir kampları düzenlenip, kadınların konumlarının güçlendirilmesi, kadına karşı yapılan ayrımcılığın önüne geçilmesine yönelik sosyal girişimcilik projeleri üretilmiştir (<https://kadininstatusu.aile.gov.tr> , 2018).

2013-2019 yılları arasında “ Annemin işi benim geleceğim projesi” hayata geçirildi. Proje kapsamında Organize Sanayi Bölgelerinde kreş kurulması hedeflenmiştir(<https://kadininstatusu.aile.gov.tr> , 2018).

2.12. Avrupa Birliği Destek Programları

Horizon 2020 programı KOBİ’ leri doğrudan ve dolaylı olmak üzere iki şekilde destekler. Doğrudan destek finansal açıdan verilirken, dolaylı destek inovasyon kapasitesini artırmakla ilgilidir. KOBİ’ lerde inovasyon programının çekirdeği - araştırma geliştirme projelerine destek- ve KOBİ’ nin büyümesi için olumlu bir ekosistem yaratmak arasında köprü oluşturur.

COSME, Avrupa Birliği programı olup işletmelerin rekabetçiliği ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler içindir. 2.3 Milyar Euro planlanan bütçe rakamıdır. KOBİ’

ler için finansmana daha kolay şekilde erişim sağlanması, KOBİ' ler için pazarlara erişim, girişimcilik, iş yaratma ve büyüme için daha elverişli şartlar konusunda desteklerin verilmesi amaçlanmıştır.

KOBİ Enstrümanı, ekonomik büyümeyi teşvik edebilecek yeni olan ürünleri, hizmetleri ve iş modellerini geliştirmek ve pazara sunabilmek amacıyla risk seviyesi ve potansiyeli yüksek KOBİ' leri destekler.

Kurumsal Avrupa Ağları, inovasyon yapma ve uluslararasılaşma için KOBİ' lere destek sunar.

Girişimcilik 2020 eylem planı 3 alana hemen müdahale edilmesi gerektiğini savunur. Bu 3 alan: Girişimcilik eğitimi, girişimcilik kültürüne hakim olmak, yeni nesil girişimcileri yetiştirmektir (<https://ec.europa.eu> , 2018).

2.13. Girişimcilik Destekleri ile İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler' in kamu tarafından sağlanan sübvansiyonların etkisini değerlendirmek için güçlü ekonometrik teknikler uygulanmıştır. Pazarlama konusunda verilen danışmanlık tavsiyelerinin, satış cirosuna, istihdama ve hayatta kalmaya olan etkisi araştırılmıştır. Politikanın orta büyüklükteki KOBİ' lerde en etkili olduğu bulunmuştur (Wren & Storey, 2002).

Motohashi (2002) tarafından yapılan “ Japonya 'da KOBİ İnovasyon Politikalarının Değerlendirilmesinde Bitki Düzeyinde Mikro Veri Kullanımı” adlı çalışmada eski yasa için 1360 ve ikinci yasa için 392 şirketle bağlantı kurulmuştur. Bir firma KOBİ politikasına bağlı olduğunda, söz konusu firmanın sahip olduğu tüm kuruluşlarda yeni teknoloji ve yeni ürün geliştirme gibi inovasyon faydaları ortaya çıkma eğilimindedir. Endüstri ve işletme performansının dağılımındaki büyüklük etkisini kontrol etmek için, hem CAL kuruluşları hem de BİL kuruluşları için probit analiz yapılmıştır. CAL katılımının 1996' dan 1999' a kadar olan satış büyüme oranına etkisi incelenmiştir. CAL' e katılan ve katılmayan kuruluşlar karşılaştırılmıştır. Katılımcı olanların istihdam artış oranlarını ve diğer bazı özelliklerini kontrol altına

aldıktan sonra yaklaşık olarak % 1.3 daha fazla satış elde ettikleri görülmüştür (Motohashi, 2002).

Flanders' te AR- GE politikalarının etkisi, inovasyon sürecinin girdi tarafında kitlesel etkiler araştırılmıştır. AR- GE desteği almış ve almamış olan firmaların ne oranda yatırım yapacağı sonuçları verilmiştir (Aerts & Czornitzki, 2004).

Tan ve Lopez- Acevedo (2005) tarafından yapılan “ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere Yönelik Eğitim Programlarının Değerlendirilmesi: Meksika'dan Alınan Dersler” adlı çalışmada Meksika' da KOBİ programının – Kapsamlı Kalite ve Modernizasyon Programının (CIMO) etkisini değerlendirmişlerdir. Kontrol grubu ile karşılaştırıldığında, CIMO firmalarının işçi eğitimine yatırımlarını artırdığını, kapasite kullanım oranlarının daha yüksek olduğunu ve kalite uygulamalarını benimsemelerinin daha muhtemel olduğunu göstermişlerdir. Bu sonuçların 1991 ve 1993 döneminde özellikle güçlü CIMO katılımcıları arasında verimlilik artışıyla ilişkili olduğunu öne sürüyorlar (Tan & Lopez Acevedo, 2005).

Meksika' da KOBİ programlarını değerlendiren ilk makalede did yöntemi kullanılmış. Katma değer, brüt üretim ve ücretler gibi değişkenlerdeki gelişmeler ile KOBİ programları ilişkisi vurgulanmıştır. Ayrıca bireyleri hedef alan sosyal programların aksine az sayıda kurumsal destek programı olduğu belirtilmiştir (Lopez- Acevedo & Tinajero, 2006, s. 1).

De Negri vd. (2006) tarafından yapılan “ P&D Teşvik Programının Brezilya Endüstri İşletmelerinin Performans ve Teknolojik Çabalarına Etkisi” adlı çalışmada Ulusal Teknolojik Gelişim Destek Programının (ADTEN), Brezilyalı sanayi firmalarının teknik performansı ve gücü üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Bu AR- GE teşvik programının 1996' dan 2003' e kadar şirketlerin özel AR-GE harcamaları üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğuna dair kanıtlar bulunmuştur. Programın firmaların büyümesini, verimliliklerini ve patent başvurularını olumlu yönde etkilediğine dair kanıtlara ulaşılmıştır (De Negri, Lemos, & De Negri, 2006).

Latin Amerika Hükümeti teknoloji geliştirmeyi kabul etti. Firmaların inovasyon faaliyetlerini desteklemek için fonlar oluşturuldu. Fontec inovasyon ve teknolojik güncellemeleri teşvik etti. Yapılan çalışmada dört potansiyel etki

araştırılmıştır. Bunlar: Girdi, davranışsal, yenilikçi çıktı ve performanstır. Fontec firmaların AR-GE bütçesini artırmış, süreç inovasyonunu etkin olarak desteklemiş, satış, istihdam, ve ihracatı artırmaya rağmen, verimliliği önemli ölçüde artırmamıştır. Bu çalışmada fark- farklılıklar yöntemi ve eğilim skoru kullanılmıştır (Benavente & Maffioli, 2007).

İngiltere’ de bazı desteklerin eleman sayısı ve yatırım miktarına olumlu etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Destek alan girişimcilerde belirli oranlarda istihdam ve yatırım artışı ölçülmüştür (Criscuolo, Martin , Overman, & Reenen, 2007, s. 1).

Mole vd. (2008) tarafından yapılan “ İş Bağlantısı Desteği ve Tavsiyesinden Fark Kazançları: Bir Tedavi Etkileri Yaklaşımı” adlı çalışmada danışmanlık desteği incelenmiştir. Bu desteğin istihdam artışı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu görülmüştür. Satış büyümesi üzerinde ise olumlu ancak önemsiz bir etkisi olduğu saptanmıştır (Mole, Hart, Roper, & Saal, 2008).

Özçelik ve Taymaz (2008) tarafından yapılan “ Gelişmekte Olan Ülkelerde Ar-Ge Destek Programları: Türkiye Deneyimi” adlı çalışmada kamusal AR-GE destek programlarının etkisi araştırılmıştır. Kamu AR-GE desteğinin özel AR-GE yatırımlarını önemli ölçüde ve olumlu yönde etkilediği bulunmuştur (Özçelik & Taymaz, 2008).

Yeni Zelanda’ da danışmanlık desteği alan KOBİ’ ler üzerinde dinamik panel modelleri ve did yöntemi kullanılarak alınan desteklerin satış hacmini nasıl etkilediği araştırılmış ve sonuç olarak destek alan KOBİ’ lerin satışlarında % 8- 20 oranlarında artış gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır (Morris & Stevens, 2009).

Estonya’ da Küçük ve Orta Ölçekli bir işletmenin almış olduğu devlet yardımı ile verimlilik arasındaki bağlantı araştırılmıştır. Estonya’ da birçok girişimcilik destek türü bulunduğu dikkat çeken çalışma sonucunda mali yardımların Estonya KOBİ’ lerinin verimliliğini artırdığı ve böylece ekonomik gelişmenin sağlandığı vurgulanmıştır (Hartsenko & Savga, 2013, s. 19).

Girişim sermayesi kullanma ile hızlı büyüme arasındaki ilişki incelenmiş, girişim sermayesi kullananlar arasında hızlı büyüyen işletmelerin oranının daha yüksek olduğu anlaşılmış, girişim sermayesi kullanımı ile hızlı büyüme arasında bir

ilişki bulunmuştur (Cansız, Türkiye' nin Yenilikçi Girişimcileri: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Örneği, 2013).

“Yeni girişimcilik destek programı” ve Batı Karadeniz bölgesinde uygulanan girişimcilik eğitimleri incelenmiş. Araştırma sonucunda alınan eğitimden memnun kalındığı gözlemlenmiştir. Başlangıç sermayesi ve kira konusunda yaşanan sorunlar tespit edilmiştir (İslamoğlu, Namal, & Köleoğlu, 2014, s. 25).

Genç ve yenilikçi olan firmaların özellikle pazarda yenilikçi olanların, yenilikçi olmayanlara göre borç ve sermaye finansmanı alma olasılıklarının yüksek olduğu anlaşılmıştır (Alinejad, Balaguer, & Hendrickson, 2015, s. 1).

KOSGEB girişimcilik desteklerinin amacına ulaşma düzeyi araştırılmıştır. Girişimcilerin aldığı kredi miktarı seviyesi, girişimcilik eğitimi ve girişimcilik destek türleri ile girişimcilerin amaçlarına ulaşma düzeyleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu bulunmuştur (Çetinkaya & Ay, 2017, s. 19).

“Devletin sağlamış olduğu girişimcilik desteklerinin ve kişi başı tasarruf oranı , kişi başı vergi yükü gibi faktörlerin girişimcilik performansının önemli bir göstergesi olan yeni firma doğum oranını Türkiye 26 Düzey- 2 Bölgesi bazında ne derece ve nasıl etkilediği ekonometrik bir yöntem olan kukla değişkenli sabit etkiler modeli ile analiz edilmiştir” (Duran, 2018, s. 68).

2.14. Girişimcilik Desteklerinin Bazı Teorilerle İlişkisi

2.14.1 Kişilik Özellikleri Yaklaşımı ve Destek ilişkisi

Kişilik özelliklerinden desteklerle ilişkisini düşündüğümüz risk alma eğilimidir. Kişilerin ve girişimcilerin hayatları boyunca birçok değişik türden risklere rastlanmaktadır. Para, gelir, servet gibi ekonomik riskler vardır. Bazen risklerden kaçma davranışı gerçekleşebilir. Bazen de riskleri alma eğilimi yükselebilir (Timuroğlu & Çakır, 2014, s. 120).

Toplumumuzda bazı insanlar doğuştan şanslıdır. Ailesindeki bireylerin ekonomik gücü yüksek olabilir. Miras yoluyla ellerine para geçmiş olabilir. Bu imkanlarını değerlendirmek isteyen kişiler girişimci olabilir (Akdemir P. D., 2014, s. 79). Bu kişilerin risklerinin daha az olduğunu düşünebiliriz. Ellerinde yeterli kaynakları vardır ve bunu doğru şekilde kullanabilirlerse yüksek karlar elde ederler. Fakat diğer taraftan bazı kişiler bu kadar şanslı olmuyor. Diyelim ki ellerinde az miktarda veya sadece kuruluş masrafları için yetecek para var. Bu kişiler bir girişimde bulunmak istediklerinde daha fazla riskle karşı karşıyadır. Çünkü bir belirsizlik içindedirler. Devlet tarafından kendilerine sağlanan her türlü destek bu riskleri en aza indirmektedir. Destekler sayesinde bazen daha fazla kişi çalıştırmakta, bazen teknoloji düzeyleri gelişmekte, bazen üretim miktarları artmaktadır. Bu sayede gelir düzeyleri artmakta, zarar etme olasılıkları minimum düzeye inmektedir. Elinde fazla kaynağı olan kişinin gelecek için endişe duyması kaynağı olmayan kişiye oranla daha azdır.

2.14.2. Niyet Yaklaşımı ve Destek İlişkisi

Girişimcilik niyetini etkileyen faktörler içinde ekonomik, sosyal, politik, kişilik vardır. (Bird, 1988) Buradan hareketle girişimcilere verilen maddi ve manevi desteklerin girişimcilik niyeti artırdığını söyleyebiliriz. İşletmesini kurmak isteyen bir girişimci uygulamalı girişimcilik eğitimlerine katılarak veya destek başvurularında bulunarak niyetini ortaya koymaktadır. Girişimcilik niyetini etkileyen ekonomik faktör olarak girişimcilik destekleri verilebilir.

2.14.3. Sosyal İlişki Ağları Yaklaşımı ve Destek İlişkisi

Sosyal ilişki ağları girişimcinin kaynaklara ulaşmasını kolay hale getirmektedir. Bu kaynaklar arasında maddi kaynaklar vardır. Girişimciler finansal kaynak sağlayanlar ile etkileşimi fazlalaştırırsa ve ne kadar çok enformasyon sağlarsa, başarıları da o kadar olur (Hansen ve Wortman' dan aktaran Uygun, 2016, s. 79-80).

Bir kişinin sosyal çevresinde bir sürü kişi ve kurum vardır. Ailesi, arkadaşları, iletişim içinde bulunduğu kişiler, devlet, kurumlar kişiye destek bulması konusunda

yardımcıdır. Bu ilişki geniş bir alanı kapsamaktadır. Kişi bu ilişkilerini ne kadar çoğaltırsa finansal kaynaklara erişimi de o kadar kolay olacaktır.

2.14.4. Beşeri Sermaye Yaklaşımı ve Destek İlişkisi

Okul eğitimi, bilgisayar kullanımını öğrenmek için gittiğimiz kurslar, dakik olmak ve dürüst olmakla ilgili bize verilen nasihatlar bir tür sermayedir (Becker, 1975, s. 10). Yüksek eğitim almış girişimcilerin daha az eğitim almış girişimcilere oranla daha kolay bir şekilde finansman sağlayabilecekleri bulgulanmıştır (Bates, 1990, s. 551-559).

KOSGEB' in sağladığı uygulamalı girişimcilik eğitimi sayesinde girişimcilerin beşeri sermayeleri artmaktadır. Eğitim sonunda iş planı oluşturma girişimcilerin kendilerini tanıması, iş fikirlerini net bir şekilde ifade etmesi, işletmeyi tek kişi olarak mı ortakla mı kuracağını, misyon ve vizyonunu, kısa ve uzun vadeli hedeflerini belirtmesi olanağı sağlamaktadır. Pazarın büyüklüğü, hedeflenen pazar payı, pazar profili, rakiplerin analizi, üretim, pazarlama, satış hedefleri, fırsat ve tehditler hakkında değerlendirmeler yapılmaktadır. Ürün ve hizmet tanımı, onların fiyatlarının nasıl oluşturulduğu, yer seçimi ve nedeni, müşteriye ulaşım yolları, tanıtım ve sunum süreçleri, standartlar, belgeler, ruhsat ve izinler, organizasyon şeması, personelin niteliği, görev ve sorumlulukları yazılmaktadır. Son olarak konumuzla ilgisi olan finansal analiz yapılmakta ve bu sayede kişinin planlı olması sağlanmaktadır. Bu analiz yapılırken başlangıç maliyetleri, diğer başlangıç giderleri, işletme giderleri, nakit projeksiyonları, kara geçiş noktası, öz kaynaklardan ve diğer kaynaklardan sağlanacak finansman hakkında ön hesaplamalar olur

(<https://www.kosgeb.gov.tr> ,2018).

Bu eğitimi almış kişiler girişimcilik desteklerine daha kolay ulaşabilmektedirler.

Üniversitelerde okutulan girişimcilik dersleri de kişilerin beşeri sermayelerinin artmasında etkili olmaktadır. Kişiler eğitim harcaması yaparak bazı bilgileri, becerileri kazanır.

2.14.5. Sistem Yaklaşımı ve Destek İlişkisi

Belirli parçalardan oluşan bir bütün sistemi ifade eder. Kapalı ve açık sistemler vardır. Burada açık sistem, çevresinden veya başka sistemlerden enerji, bilgi, materyal alır ve bunları işleyip mal ve hizmet olarak çevresine gönderir. İşletmelerin sisteminde iki yönlü akış bulunmaktadır. Birinci akış maddi, beşeri ve parasal girişlerin, dış çevreden, tedarikçilerden, satıcılardan işletmeye doğru akışıdır. Teknoloji ile mal ve hizmetlere dönüşümünün sağlandığı üretim sürecine akışı ve son olarak bu çıktıların müşteri ve paydaşlara akmasıdır (Koçel, İşletme Yöneticiliği, 2018, s. 279-284).

Girişimcilik desteği alan bir işletmenin açık sistem özelliğinde olduğu söylenebilir. Çünkü çevresinden parasal, bilgi olarak bir akış söz konusu olur. İşletme aldığı bu desteği mal ve hizmet üretimi amacıyla çeşitli alt sistemlere aktarır. Oysa işletme kapalı bir sistem modelini benimsemiş olursa bu olanaklara ulaşması mümkün olmayacaktır.

2.14.6. Kaynak Bağımlılığı Yaklaşımı ve Destek İlişkisi

İşletmeler kendi kendilerine yeterli olmamaktadırlar. Varlıklarını devam ettirebilmek için çevreleri ile değişim içerisinde olmaları gerekir. İşletmenin gerek duyduğu kaynakların önem ve kıt olma derecesi, işletmelerin çevresine olan bağımlılığın niteliğini ve kapsamını belirlemektedir. Kaynak ihtiyacı işletmeleri çevrelerine bağımlı hale getirir. Organizasyonlar kritik nitelik taşımakta olan bu bağımlılığı güvenceye almak için çeşitli yollarla birlikte hareket ederler (Koçel, İşletme Yöneticiliği, 2018, s. 370).

Destek alan bir işletmeyi de çevresine bağımlı yani kaynak bağımlılığı olan bir örgüt olarak değerlendirmemiz mümkündür. Çünkü işletmenin çeşitli ihtiyaçları vardır ve bu ihtiyaçları karşılamak için tek başlarına yeterli olamamakta çeşitli örgütlere başvurarak, yasal anlaşmalar, çeşitli iş birlikleri yaparak temininde güçlük yaşadıkları kaynaklara erişebilmektedirler. Başvuru yapılan bu örgütlere bankalar, KOSGEB, diğer girişimcilik desteği sağlayan kuruluşlar örnek olarak verilebilir.

2.14.7. Popülasyon Yaklaşımı ve Destek İlişkisi

Popülasyon teorisi örgütsel evrimi üç temel süreçle açıklamaktadır. Birincisi örgütsel çeşitliliği artıran süreçlerdir. Bu süreçte planlı ve plansız süreçlerle yeni örgütsel biçimlerin oluşması sağlanır. İkincisi örgütsel çeşitliliği azaltan süreçlerdir. Bu süreçte sosyal, politik ve ekonomik sistem güçlerinin rekabet yoluyla belirli örgütsel biçimleri ortadan kaldırması söz konusu olur. Üçüncü süreçte ise örgütsel çeşitliliği muhafaza eden süreç vardır. Varlıklarını devam ettirebilmek üzere seçilen örgüt biçimlerinin muhafaza edilmesini ve yayılmasını sağlar. Hayatta kalan örgüt biçimleri çoğalma ve kendini kopyalama gibi yollarla örgüt biçimlerinin devamlılığını sağlamaktadırlar. Pozitif seçim bazı örgütlerin çevresel uyumuna dayalı olarak hayatta kalmasıdır (Keskin, Akgün , & Koçoğlu, 2016, s. 310).

Girişimcilik destekleri yönünden bakacak olursak; girişimcilik desteği veren kuruluşların örgütsel çeşitliliği artıran, örgütsel çeşitliliği muhafaza eden bir süreç oluşumuna katkı sağladığı söylenebilir. Destek alan girişimci belki tek bir işletme değil, birden fazla işletme kurarak örgütsel çeşitliliğe sahip olabilir. KOBİ' ler gibi ortak özellikleri olan ve kendini kopyalayan örgüt biçimleri ortaya çıkabilir.

2.14.8. Örgütsel Strateji Yaklaşımı ve Destek İlişkisi

Girişimci kişiler işletmeyi etkileyecek çevresel şartlardaki farklılıkları inceler. Örneğin: “Hangi banka destek sağlama konusunda yeni bir atılım yaptı?”, “ Hangi kuruluş destek sayısında artışa gitti?” Girişimci bunları takip ederek değerlendirir. İşletmeye fırsat mı sağladığını veya işletme için tehlike mi arz ettiğini belirler. İşletmenin kuvvetli ve zayıf yanları tespit edilerek alınacak desteğin nerelerde kullanılacağı belirlenir. SWOT analizi yapmak girişimcilik desteği alacak bir kişinin strateji belirlemede ve kararlar almasında etkin rol oynar.

2.14.9. Birlikte Evrim ve Destek İlişkisi

Çevre ile örgüt etkileşimi, örgütlerden birisi üzerinde evrime neden olur. Bu değişim bir geri besleme döngüsü ile diğer aktör üzerinde baskı yaratmakta ve onu da

değişime zorlamaktadır. İki yönde geri bildirimler olur ve çevre ve örgüt birlikte evrilir (Lewin & Volberda, 2003).

Girişimcilik desteği veren örgüt ile girişimcilik desteği alan örgüt arasında böyle bir evrimden söz edilebilir. Bu iki örgütün etkileşim içine girmesiyle desteği alan işletme üzerinde bir evrim yani değişim olur. Personel sayısı artar, satış hacmi artar, üretkenliği artar, teknoloji kullanımı artar, ihracatı artar, inovasyon eğilimi artar. Bu değişim sonucu desteği veren örgütte de geri bildirimler sonucu bazı değişimler olur. Örneğin destek sayısı ve çeşidi artar. Bu şekilde örgütler birlikte evrilmektedir.

2.14.10. Vekalet Teorisi ve Destek İlişkisi

Vekalet kuramında bir tarafta asil ve diğer tarafta vekil olduğu bilinir. Desteği veren kuruluşun vekil ve desteği verme konusunda yetki veren kuruluşun asil olduğu, desteği veren kuruluştaki yöneticinin asil ve çalışanın vekil olduğu söylenebilir. Ayrıca bir işletmeyi temsil etmeye yetkili kişi de desteği sağlayan kuruluşta bazı işlemleri yürütebilir. Burada da vekalet verme ve alma durumları söz konusudur.

2.15. Dünyada Girişimcilik Destekleri

Meksika’ da da faaliyet gösteren Grupo Bimbo 22 ülkede vardır ve yaklaşık olarak 14 milyar dolar satış geliri elde etmektedir. Dünya’ nın en büyük firmalarındandır. Küçük ölçekli iş ortaklarını dijital dünyaya taşımaktadır. Küçük mağazaların ödeme sistemlerini modernize etmek amacıyla bir program lanse etmiştir. Böylece küçük işletmeler nakit ekonomisine sıkışmamışlar ve ödemeleri elektronik olarak kabul edebilmişlerdir.

Brezilya’ da bulunan küçük işletmeler bir komşudan destek almaktadırlar. Grupo Martins’ in bir birimidir Tribanco, Brezilyalı olan ve gıda, elektronik ve ev dekorasyonu ile ilgili malzemelerin toptan ve perakende satıcısı iş ortaklarını güçlendirmektedir. Küçük işletmeler sektörünü geliştirmekte, beraber çalıştığı en girişimci ve yenilikçi mağazaları belirleyip, aile işletmesi olan bu girişimlerin gelişmesi için kredi ve destek sağlamaktadır.

Şili’ de bulunan “ Banco De Credito ” yeni girişimcilere destek sağlıyor. Bankanın Nace programı İspanyolca “doğmuş olan” anlamına gelmekte. Büyümeye katkıda bulunabilecek girişim şirketlerini desteklemektedir. 13 Bin girişimciye destek vermiş ve 45 bin istihdam yaratmıştır. Destekler sadece fonlamayla kalmamaktadır. Aynı zamanda kuluçka benzeri hizmetler sunup, girişim şirketlerinin iflas etmemesini sağlamak amacıyla koçluk ve iş eğitimi programları sunuyor.

ABD’ de bulunan Coco- Cola şirketi CEO’ sunun ortaya koyduğu amaç çoğu fakir olan 5 milyon kadını 10 yılda girişimci yapmak. Bu amaç 2010 yılında ifade edilmiştir. 2015 yılı sonunda 60 ülkede 1,2 milyon kadına erişilmiştir

(<https://m.fortuneturkey.com> ,2018).

Almanya’ da Federal Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı, Alman Yatırım Bankası, Federal İş Ajansı, Bavyera İş Geliştirme Merkezi girişimcilik destekleri vermektedir.

Federal Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı’nın ilgilendiği alan; ekonomik refahın artırılması için gerekli şartları sağlamaktır. Hedefleri arasında; kalıcı büyüme ve rekabet imkanlarının oluşması, istihdam seviyesinde yükselmeye ulaşmak, güçlü KOBİ’ler oluşturmak, yeni teknoloji ve inovasyonun desteklenmesi, ekonomik hedef ve çevresel hedef arasında bir uyum yakalamak, küresel iş bölümü ve ticaretin derinleştirilmesi, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişte aktif olarak rol almak gösterilir.

Alman Yatırım Bankası’ nın hedef gruplarından birisi de KOBİ’lerdir. Uygun koşullarda kredi verilmesi, altyapı ve konut finansmanı, ihracat finansmanı programlarından bazılarıdır. Bu banka yeni kurulan işletmeler ve KOBİ’lerle ilgili tüm araçlarını bir araya getirerek ve bir işletmenin kuruluşu dahil diğer tüm aşamalarında ihtiyaç duyacağı finansman ihtiyacını karşılamayı hedeflemektedir.

Federal İş Ajansı’ nın temel görevleri ise şunlardır:

- İş ve meslek eğitimi yeri temini
- Meslek danışmanlığı
- İşveren danışmanlığı

- Meslek eğitimi desteği
- Meslek eğitimini ilerletme desteği
- Engelli istihdamı teşviki
- İşyerlerinin kurulması ve korunmasına yönelik hizmetler
- Parasal destekler, örneğin işsizlik ve iflas parası desteğidir.

Bavyera İş Geliştirme Bankası' nın temel görevleri şunlardır:

- Genç işletmelerin pazara girişini kolaylaştırmak,
- KOBİ' lerin başarısını artırmak,
- Pazara yeni ürün ve hizmetler sunan işletmelere yardımcı olmak,
- Bölgesel ekonomik farklılıkları ortadan kaldırmak,
- Çalışanların menfaatini gözetip ekonomik krizdeki işletmelere yardımcı olmak,
- Diğer kredi kurumları ile iş birliğine girip büyük projelerin finansmanını sağlamaktır (Şener, 2014, s. 43-47).

İngiltere' de İş, Yenilik ve Yetenekler Bakanlığı, İngiliz İş Bankası, Toplumsal Kalkınma Finansmanı Birliği, Gelir ve Gümrük İdaresi, Hazine girişimcilere destek sağlayan kuruluşlardır.

Londra' da en başarılı Fintek girişimcilerinden biri Zopa' dır. 2005 yılında faaliyete geçmiştir. Bu zamana kadar 4 milyar sterlin değerinde kredi vermiş ve 130 Milyon Sterlinlik fon sağlamıştır. (<https://paratic.com> , 2019).

İngiltere merkezli bu şirket kredi verenlerle alanları bir araya getirir. Zopa.com' a kayıt yaptırarak parayı yatırmada destek istenir. Zopa' da kredi verenler almak istedikleri faiz oranını ve kredi süresini kendileri belirler. Kredi alanlar kayıt yaptırdıklarında, bilgisayarda bir kredi denetiminden geçerler. Her potansiyel alıcı da arzu ettiği faiz oranını ve kredi süresini seçer. İki taraftan da teklif geldikçe Zopa' nın yazılımı arz ve talebi eşleştirir.

Girişimciler için fon kaynaklarının çeşitli olması avantajlıdır. Mesela bir sermayedar çok fazla hisse talebinde bulunursa, girişimci başka alternatiflere yönelir. Çok yatırım seçeneğinin olması, finansman konusunun çok konuşulması girişimci için

daha fazla fırsat demektir. Girişimcinin faaliyete geçtikten sonra danışmanlık hizmeti alabileceği uzman bir yatırımcı bulma şansı artar (Hamel & Green, 2007, s. 207).

Finansman açığı firma büyümesini sınırlandırabilir ve sonuç olarak da ekonomik iyileşmeyi sınırlandırabilir. İngiltere, özellikle kalıcı yapısal çözümler hakkında kanıt sağlar. Hem geleneksel banka kredisi hem de risk sermayesi gibi alternatif finansman kaynakları için piyasalardaki problemler hakkında İngiliz Hükümeti bir banka kurdu. Bu banka Alman Devlet Bankası olan bir banka hatlarında modellenmiştir. Bu bankanın amacı KOBİ' lere borç/ sermaye finansmanı akışını iyileştirmeye yardımcı olmaktır (Fraser, Bhaumik, & Wright, 2015, s. 72).

Küçük ve Orta Ölçekli işletmeler için finansal kaynakların eşit bir şekilde dağıtılması ve borç kullanılabilirliği yaratılması, işletmelerin gelişmesi ve hayatta kalmaları için önemli bir koşulu temsil eder. En son küresel kriz nedeniyle finansmana erişim eksikliği birçok AB ülkesinde yeni bir girişim başlatmayı engellemiştir. Maliye AB üye ülkelerinde eşitlik ve borç erişimini kontrol etmektedir. Kayıtdışı finansman kaynaklarının girişimcilik üzerinde etkisi bulunmuştur (Anton & Boston, 2017, s. 12).

1999 yılında bir çalışma yapılmış ve şu konulara değinilmiştir: Kalifornia ve Nebraska' da girişimcilerin farklı sermaye ihtiyaçları vardır. Iowa' da girişimciler ekonomiye değer katıyor ve yüksek bir getiri oranı sağlıyor. Massachusetts' te girişimci işletmeler hızla genişliyor ve sürekli değişen teknolojiye daha fazla bağımlıdırlar. Maryland' da girişimci desteği inkübatörleri ve öz kaynak finansmanı kaynaklarını içerir. Michigan ve New Jersey' de girişimci işletmeler yüksek büyüme potansiyeline sahiptir. Kuzey Carolina' da girişimci şirketler gelir büyümesi ile tanımlanır. Kaynak ihtiyaçları farklıdır. Güney Carolina' da devlet, girişimcilerle rekabet öncesi bir aşamada çalışmaya başlar. Güney Dakota' da girişimciler araştırma ve geliştirme kaynaklarına daha fazla erişim ihtiyacı duyar (Kayne, 1999, s. 8).

Finansman kısıtlamaları, potansiyel girişimcileri etkileyen en büyük endişelerden biridir. Dünya akademik literatür , finansman kısıtlamalarının çeşitli boyutlarını anlamaya odaklanmıştır. Finansman kısıtlamaları gelişmiş ekonomilerdeki girişimciler için sorun olabilir. Girişimciliğin teşvik edilmesinde kamu politikalarının

rolleri hakkında düşünmek yararlı olabilir. Girişimcilik birçok hükümetin önemli hedefidir (Kerr & Nanda, 2009, s. 14).

Başlangıç şirketlerinin başarılı olması çok az sayıdadır. Bir işletme ürün ve hizmetlerini piyasaya sürdükten sonra gelişmeye ve kar elde etmeye devam ediyor. Yeni kurulmuş şirketler genellikle yüksek teknoloji projelerle ilişkilendiriliyor ve kaybediliyor. Hırvat başlangıç şirketleri özellikle geleneksel ve gayri resmi mali kaynakları tercih eder. Bunlar arkadaşlar ve aileden finansman ve finansal yardımdır. İlk deneme aşamasından sonra, girişimci bireyler diğer finansman kaynaklarından mali destek ve yardım bulmak için yeterli cesareti kazanırlar. Örneğin iş melekleri kaynağı (Calopa, Horvat, & Lalic, 2014, s. 38).

2.16. Girişimin Gelişim Aşamaları ve Bu Aşamalarda Gereken Destekler

Başlangıç aşaması girişimci için en zor aşamadır. Yeni kurulmuş bir işletmenin pazarı oldukça küçüktür, bunun yanı sıra üretim ve harcamaları yüksektir. Kira, makine teçhizat, stok, ücret, reklam, lisans ve kuruluş harcamalarını yapar. Bu aşamada müşteri sayısı azdır ve bilgilendirme çalışmaları yapılmalıdır. Girişimcinin finansman kaynakları vardır. Bu kaynaklar kişisel kaynaklar, melek yatırımcılar, arkadaşlar ve akrabalar, banka kredileri, satıcılar, devlet destekleridir.

Büyüme aşamasında pazar genişler, yenilikler fazlalaşır, rekabet ortaya çıkar ve karlar yükselir. Bu aşamada firma yeni olan şeyleri yapabilmek için ek finansal kaynaklara ihtiyaç duyar. Büyüme aşamasında oldukça yüksek satış yapılır. Bu aşamada kaynaklar, satıcılar, ticari bankalar, küçük ve orta ölçekli işletme idarelerinin destekleri, risk sermayedarları, yatırım bankaları ve yatırımcılardır.

Olgunluk aşamasında ise işletmenin büyümesi durur. Pazar payı belirgindir. Satışlar artar fakat fiyatların düşmeye başlamasıyla karlarda azalma meydana gelir. Reklam harcamaları için finansal desteğe başvurulur.

Gerileme aşamasında ise satış ve karların azaldığı dönemdir (Kuriloff, Hemphill & Cloud' dan Aktaran Başar, 2005, s. 83-84).

2.17. Destekle Başarıya Ulaşmış İşletme Örnekleri

Kocaeli’ de faaliyetlerini sürdüren KUBE Pompa Teknolojileri Sanayi A.Ş, KOSGEB’ ten AR- GE desteği almıştır. Bu sayede benzin ve dizelle çalışan seyyar yangın tulumalarını geliştirerek seri üretim yapmıştır ve bu ürünü ticarileştirmiştir. Ürün itfaiye aracına gerek duymadan yüksek basınçlı su elde etmekte, yangınlara müdahale ve su baskını olması durumunda ise tahliye için kullanılmaktadır. Ayrıca farklı ülkelere bu ürünün ihracı gerçekleştirilmektedir (Hınıslioğlu, Demir, Yavuklu, Uylar, & Çomçalı, 2019, s. 20).

Türkiye’ de ve Dünyada desteklerden faydalanıp başarılı olan, bu başarıyı sürdüren çok sayıda işletme örnekleri mevcuttur. Son zamanlarda bu konuyla ilgili gündemimizde devlet desteğiyle modern hale getirilmiş Muş’ taki tekstil fabrikasının yabancı birçok ülkeye ürettiği ürünleri ihraç edip başarılı olması yer almaktadır. Dünyaca ün kazanmış birçok marka için spor giyim ürünleri üretmektedir. 2009 yılında Doğu Anadolu Kalkınma Ajansı desteğini ile büyüdü. Fabrikada 500 kişi çalışmakta, 50 marka için üretim yapılmaktadır. Ürünler 40 ülkeye ihraç edilmektedir. Ayrıca İş-kur’ un personel desteğini de almışlardır. Personel sayısı 185 kişiden 500 kişiye çıkmıştır. Yılda 300 bin üretim olmaktadır (<http://www.milliyet.com.tr>, 2018).

Kaan Kayabalı Onedio’ nun kurucusudur ve Türkiye’ nin en başarılı girişimcileri arasındadır. “ Yeni fikirler, yeni işler” yarışmasında birinci olmuştur. 2012’ de Onedio’ yu kurmuştur. Aylık bazda 4.5 milyon tekil hite ulaşmıştır. Revo Capital adlı şirketten 1.2 milyon dolar yatırım desteği almıştır.

Markafoni’ nin kurucuları Tolga Tatarı ve Ahmet Sarı Türkiye’ de Markafoni markasıyla online alışveriş hizmeti sunmaktadırlar. Dünyaca ünlü markaları yüzde % 70’ e varan indirimlerle satmaktalar. Uluslararası fonların dikkatini çekmişler ve yatırımcı olanlar 2009 yılında Markafoni’ ye 8 milyon euro değer biçmişler ve sermaye sağlamışlardır (<https://www.seoegitimzirvesi.com> , 2018).

Hamdi Ulukaya Amerika’ da yılın girişimcisi ödülünü kazanmıştır. Chobani yoğurt firmasının kurucusu ve sahibidir. ABD’ de yaşamaktadır. Amerika Birleşik Devletleri’ nde en çok satılan süzme yoğurt markasının sahibidir. Bu günlere sıkıntılar atlatarak gelmiştir. Başlangıçta mailine gelen eski bir satılık fabrika ilanı gördü ve çevresindeki almaması yönündeki uyarıları hiçe sayarak fabrikayı satın aldı. Ödemesini Küçük İşletmeler İdaresi' nden ve firmalara sağlanan yerel teşviklerden faydalanarak beş ay içinde tamamladı. Elemanlarıyla beraber fabrikayı boyayarak sıfırdan işe başladı. Ulukaya lezzet olarak Amerika’ daki yoğurtları sevmediğinden alışkın olduğu ve oradakilerden farklı olan geleneksel süzme Türk yoğurdunu üretmeye karar verdi

(<https://www.yeniakit.com.tr>, 2018).

“Türkiye’ nin en büyük “ online” çiçek tedarikçisi olan ve Avrupa’ nın en fazla ciro yapan ilk 300 e- ticaret şirketi arasına giren ve şu an “ online hediye sektöründe bir numaraya oturan “ çiçek sepeti.com”, 2010 yılında Türkiye’ yi meyve sepetlerinin lezzet ve farklı sunumu ile tanıştıran “ frulation.com.tr”, 2011 yılında satın aldığımız 444cicek.com”, 2012 yılında kurulan, şu an parfüm ve kozmetikte sektör lideri koltuğuna oturan, ayrıca takı, saat, gözlük, çanta, ayakkabı ve giyim kategorilerine de yaptığımız yatırımlarla sektörde dikkatleri üzerine çeken “ mizu.com” ve son olarak 2013 yılında satın alımını gerçekleştirdiğimiz “ cicek.com” markalarının tamamını Bright E- Ventures çatısı altında topladık.” Diyor ciceksepeti.com’ un kurucusu Emre Aydın. (İnce, 2016, s. 31)

2.18. Girişimcilik Destekleri İle İlgili Olan Bazı Kavramların Açıklanması

2.18.1. Para ve Maliye Politikaları

İkinci Dünya Savaşı’ ndan itibaren ekonomik faaliyetlerin hepsini etkileyen iki araç olmuştur. Bunlardan birincisi para politikasıdır. Bu politika faiz oranlarının ve para arzının kontrolünü esas alır. İkincisi ise maliye politikasıdır. Kamu harcamaları ile vergilerin kontrolünü esas alır. İkisi birlikte uygulanırsa para- fiskal politikalar meydana gelir. Mesela para politikasının amacı ekonomik büyüme olabilir. Kullanılan

araç ise, faiz oranlarını düşürmek olabilir. Faiz oranlarında yapılacak bu indirimler, ekonominin reel kesiminde yatırım harcamalarını artırarak, reel GSMH düzeyini yükselterek büyüme gerçekleştirebilir (Özyurt, 2006, s. 341).

Maliye politikasının amaçları, ekonomik istikrarın sağlanması, ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi ve istikrarlı büyüme hızının sağlanması, gelir dağılımının düzeltilmesi, ödemeler bilançosu dengesinin sağlanması, bölgesel dengesizliklerin giderilmesi, sektörel teşviklerin gerçekleştirilmesi, çevre sorunlarının giderilmesidir. Araç olarak kamu harcamaları, kamu gelirleri, bütçe açığı veya fazlası, borçlanma kullanılır (Öğretir & Gül, 2013, s. 490).

Para politikası sonucu uygulanan düşük faizli kredi destekleri girişimcileri yatırım için teşvik etmektedir. Ödeme kolaylığı sağlamakta olup bu destekleri alma istenirliğini artırmaktadır.

Uygulanan maliye politikaları ile Küçük ve Orta Ölçekli firmalara finansman desteği, istihdamda artışa yönelik tedbirler sağlanmaktadır.

2.18.2. Ön Araştırma ve Uygulanabilirlik Analizi

Kapsamlı olarak uygulanabilirlik araştırması yapmadan önce, bir girişimci işi yapmasına engel olabilecek izin, ruhsat gibi zorunluluklar, bilgi, deneyim, beceri, finansal gereksinim konularında bir ön araştırma yapılmalıdır.

Uygulanabilirlik araştırmasında ise iş fikrinin ekonomik, teknik, finansal ve hukuki yönden incelenmesi ve yapılabilirliğinin mümkün olup olmadığı belirlenir. Özellikle destekle ilgisi olan finansal etüt aşamasında yatırım için gerek duyulan para ve diğer sermaye, gelir ve gider tahminleri, başa baş analizleri yapılır. Faaliyette bulunmak amacıyla ihtiyaç duyulan kaynaklar analiz edilir. Proje araştırma, patent, know how, arsa tutarı, arazi düzenleme, inşaat, ulaştırma, makine, montaj, taşıt, genel giderler, deneme üretimi, faiz ödemeleri gibi giderler analiz edilir. Gelir kaynakları bakımından ise öz kaynak, yabancı kaynaklar araştırılır. Özellikle hibe ve faizsiz krediler değerlendirilir. Küçük girişimcilerin kaynakları kısıtlıdır. Kuruluş aşamasında ise yüksek oranda kaynağa ihtiyaç vardır. Bir girişimcinin destekten yararlanması çok önemlidir (Bozacı, 2015, s. 51-56).

2.18.3. Diğer Kavramlar

- GÜdümlü ekonomi: Ekonomik faaliyetlerde devlet müdahalesi ve denetimi vardır. Devlet müdahalesinin derecesi burada önemlidir. Destekleri devletin uyguladığı maliye politikalarından genişletici maliye politikası kapsamında değerlendirebiliriz.
- İhracat teşvikleri: Üretimini iç piyasalarda yapan firmalar bazen bu üretimini dış piyasalara satabilir. Bu firmalara maddi destekler sağlanması bu kapsamdadır.
- Mali piyasalar: Bir ülkede iktisadi faaliyetlerin finansmanı ile ilgili piyasalara denmektedir.
- Merkez Bankası: Bir ülkede para ve kredi politikasını yürütmekle görevlidir. Merkez bankası kağıt parayı devlet adına basmakta ve para ve maliye politikasının uygulamaktadır.
- Prefinansman kredisi: Bir ön finansman kredisidir. Eğer bir ihracatçının mali durumu zayıfsa malın ihracata hazırlanması amacıyla verilir.
- Sübvansiyon: Devletin kişi ve kurumlara para, mal veya hizmet biçiminde yaptığı karşılıksız yardımlarıdır.
- Yenilik: Fiziksel, işlevsel özellikleri daha önce bilinmemekle birlikte, ekonomik değere sahip ürün veya hizmeti ortaya çıkarmaktır (Çakırer M. A., 2016, s. 412-421).

2.19. Türkiye’ de İzmir İktisat Kongreleri ve Desteklerle İlgili Alınan Kararlar

Türkiye’ de 1923, 1981, 1992, 2004 ve 2013 yıllarında beş kez İzmir İktisat Kongresi düzenlenmiştir. Bu kongrede bazı kararlar alınmıştır. Bu kararlardan girişimcilik destekleri ile ilişkisi olanlar belirtilecektir:

Birinci İzmir İktisat Kongresi’ nde, özel sektör tarafından kurulan teşebbüslerin devlet tarafından desteklenmesi, özel teşebbüse kredi sağlayacak bir devlet bankasının kurulması gerektiği gibi kararlar alınmıştır.

İkinci İzmir İktisat Kongresi’ nde, serbest piyasa mekanizmasının işleminin sağlanması, vergi oranlarının düşürülmesi şeklinde kararlar alınmıştır.

Üçüncü İzmir İktisat Kongresi'nde, sanayileşmenin canlandırılması, kalkınma ve çevre arasındaki ilişkilerin düzenlenmesi gibi kararlara yer verilmiştir.

Dördüncü İzmir İktisat Kongresi'nde, bölgesel kalkınma dinamiklerinin hayata geçirilmesi, yoksullukla mücadele edilmesi gerektiği yönünde kararlar alınmıştır.

Beşinci İzmir İktisat Kongresi'nde ise finans, sanayileşme, girişimcilik, Ar-ge ve yenilik, nitelikli insan kaynağı, bölgesel gelişme, istihdam, yeşil büyüme konularında tartışmalar yapılmıştır (Çoban, 2015, s. 38-41).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ORDU VE GİRESUN İLLERİNDE KOSGEB' İN GİRİŞİMCİLİK DESTEKLERİNİN İŞLETMELERİN GELİŞİMİNE ETKİSİ KONUSUNDA BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın temel amacı girişimcilik destekleri ile işletme performansı arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır. Bu çerçevede, bu çalışmada, Türkiye' de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından verilen girişimcilik desteklerinin işletmelerin gelişimine, performansına olan etkisi değerlendirilmiştir. Buna göre, literatürden elde edilen bilgilerin alan araştırmasından sağlanacak verilerin analizi ile ulaşılabacak bulgularla bütünleştirilmesiyle tez tamamlanmıştır. Bu çalışma ile birlikte girişimcilerin Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı destekleri ile elde ettikleri sonuçlar ayrıntılı bir şekilde ortaya konmuştur.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, Ordu ve Giresun illerinde yapılmıştır. Alan araştırması, Ordu ve Giresun illerindeki küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde, demografik soruların yanında, 5' li Likert Ölçeği' ne göre sorular ve açık uçlu sorular içeren bir anket formuyla gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın örneklemi 60'tır. Araştırma yüz yüze görüşme ile yapılmıştır.

Araştırma ölçeği şu soru gruplarından oluşmuştur: Demografik bilgilere ilişkin sorular, KOSGEB destekleri ile ilgili deneyim, KOSGEB destekleri ile ilgili

beklentiler ve algılanılan örgütsel performansa ilişkin sorulardır. Ölçekteki toplam soru sayısı 49' dur.

Alan araştırması ile elde edilen veriler, sıklık analizi ve korelasyon analizi ile değerlendirilmiştir. Bulgular geniş şekilde yorumlanmıştır. Türkiye' deki uygulamaya ilişkin değerlendirmeler yapılmıştır.

3.3. Araştırmanın Kısıtları

Araştırmanın kısıtları şunlardır:

- Araştırma, Ordu ve Giresun illerinde yapılmıştır.
- Araştırma, 2019 yılının Haziran ve Temmuz aylarında yapılmıştır. Dolayısıyla veriler bu aylarla sınırlıdır.
- Araştırma, sadece KOSGEB' ten finansal destek (yeni girişimci desteği ya da iş geliştirme desteği) alan işletmeler üzerinde gerçekleştirilmiştir.

3.4. Araştırmanın Hipotezleri

İşletmelerin KOSGEB' ten aldıkları destek arttıkça çalışanların nitelikleri artar, alt yapı olanakları iyileşir, daha geniş teknolojiye sahip olur, daha iyi tanıtım olanaklarına kavuşur, üretim sistemini geliştirir, çalışanlarına daha uygun bir fiziksel ortam sağlar, bütün bunların sonucunda da işletmenin Pazar performansının artması beklenir. Bu çerçevede, Pazar paylarının, yıllık gelirlerinin (cirolarının) ve karlılık düzeylerinin artma olasılığı yüksektir. Buna göre, aşağıdaki hipotezler belirlenmiştir:

H1= İşletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile işletme performansları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

H2= İşletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile pazarda sahip oldukları pay arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

H3= İşletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile sahip oldukları ciro düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

3.5. Araştırmanın Soruları

Yapılan çalışmanın üç boyutu vardır. Nicel, nitel ve röportajdan oluşmaktadır. Alan araştırmasında sorulan sorular aşağıdaki gibidir:

Temel Bilgilere İlişkin Sorular

1. İşletmenin kuruluş yılı nedir?
2. İşletmenin faaliyette bulunduğu sektör nedir?
3. İşletmenin çalışan sayısı nedir?
4. İşletmenin ortaklık yapısı nedir?
5. İşletmenizin cirosu nedir?
6. KOSGEB' ten ekonomik teşvik(destek) aldınız mı?
7. KOSGEB' ten ekonomik destek aldınızsaa, teşviğin türü nedir?(Hangi desteği aldınız?)
8. İhracat yapıyor musunuz?
9. Hedef pazarınız nedir?
10. Pazar payınız nedir?

Girişimcilik Desteklerinin İşletme Performansına Etkisi Sorular

11. KOSGEB' ten aldığımız destek işletmemize büyük katkıda bulunmuştur.
12. KOSGEB' in desteklerinden yararlanan işletmeler genel olarak bundan fayda sağlamıştır.
13. KOSGEB' ten destek alan işletmeler daha hızlı büyür.
14. KOSGEB' ten destek alan işletmelerin rekabet gücü artar.
15. KOSGEB' ten destek alan işletmelerin varlığını sürdürmesi daha kolaydır.
16. KOSGEB destekleri işletmeleri güçlendirir.
17. KOSGEB destekleri motivasyonumuzu artırmıştır.
18. KOSGEB destekleri ile işletmemiz daha nitelikli personel istihdam edebilmiştir.
19. KOSGEB destekleri ürün çeşidimizi artırmamıza katkıda bulunmuştur.
20. KOSGEB destekleri uluslararasılaşmaya katkıda bulunur.
21. KOSGEB destekleri ile ürün kalitemiz artmıştır.
22. KOSGEB destekleri imajımızı olumlu etkilemiştir.
23. KOSGEB destekleri itibarımızı artırmıştır.
24. KOSGEB destekleri ile karlılığımız artmıştır.

25. KOSGEB destekleri yeni bir vizyon kazanmamızı sağlamıştır.

KOSGEB Destekleri ile İlgili Beklentiler

26. KOSGEB destekleri artırılmalıdır.
27. KOSGEB destekleri ile ilgili prosedür daha da basitleştirilmelidir.
28. KOSGEB destekleri çeşitlendirilmelidir.
29. KOSGEB desteklerinde öncelik imalat işletmelerinin olmalıdır.
30. KOSGEB desteklerinde öncelik hizmet işletmelerinin olmalıdır.
31. KOSGEB desteklerinde imalat ve hizmet işletmelerine eşit destek verilmelidir.
32. KOSGEB destekleri öncelikle gençlere verilmelidir.
33. KOSGEB destekleri öncelikle kadınlara verilmelidir.
34. KOSGEB destekleri öncelikle orta yaşlılara verilmelidir.

Algılanan Performansla İlgili Sorular

35. Müşteri tatmini
36. Satışlardaki artış
37. Karlılık
38. Pazar Payı
39. Finansal Güç
40. Çalışan Tatmini

Girişimcilik Desteklerinin İşletmelerin Gelişimine Etkisi

1. Sizin için KOSGEB ne demektir?
2. Girişimcilik desteği nedir?
3. Destek size neyi çağırır?
4. Girişimcilik desteğini hangi aşamada aldınız?
5. Desteği neye benzetiyorsunuz? Neden?
6. Aldığınız desteğin gelişiminiz açısından nasıl bir etkisi oldu?
7. Desteği alırken hangi aşamaları izlediniz?
8. Sizi girişimci olmaya iten şey nedir?
9. Gelecek hedefleriniz nelerdir?

Röportaj Soruları

1. KOSGEB' in misyonu ve vizyonu nedir?
2. ORDU KOSGEB kaç yılında faaliyete geçmiştir?
3. Kuruluştan bu yana kaç işletmeye destek verilmiştir?
4. 2018- 2019 yıllarında kaç işletme destekten yararlanmıştır?
5. Kurumunuzca hangi destekler verilmektedir?
6. Bu zamana kadar en çok hangi alana destek verildi?
7. Verilen desteğin işletmenin gelişimine etkisi hakkında ne düşünüyorsunuz?
8. Desteklerden yararlanma konusunda genel şartlar nelerdir?
9. Kurumunuzun verdiği girişimcilik eğitimlerine bu zamana kadar kaç kişi katılmıştır?
10. Destekler sayesinde kendi işletmesini açan ve başarılı olan birkaç işletme örneği verebilir misiniz?
11. 2019 yılında açıklanan KOBİ destek paketi hakkında bilgi verir misiniz?

3.6. BULGULAR

Tablo 19: İşletmenin Kuruluş Yılı

Kuruluş Yılı	Sıklık	Yüzde (%)
1975-1979	2	3,33
1980-1984	2	3,33
1985-1989	2	3,33
1990-1994	1	1,66
1995-1999	2	3,33
2000-2004	1	1,66
2005-2009	1	1,66
2010-2014	9	15
2015-2020	40	66,66
Toplam	60	100

İşletmelerin kuruluş yıllarına göre dağılımı yukarıda TABLO 19' da gösterilmiştir. Buna göre 1975 ve 1979 yılları arasında 2 işletme (%3,33), 1980 ve

1984 arasında 2 işletme (%3,33), 1985 ve 1989 arasında 2 işletme (%3,33), 1990 ve 1994 arasında 1 işletme (%1,66), 1995 ve 1999 arasında 2 işletme (%3,33), 2000 ve 2004 arasında 1 işletme (%1,66), 2005 ve 2009 arasında 1 işletme (%1,66), 2010 ve 2014 arasında 9 işletme (%15), 2015 ve 2020 arasında 40 işletme (%66,66) bulunmaktadır.

Görülmektedir ki işletmelerin %66,66 sı 2015 yılı ve sonrasında kurulmuştur. 2015 yılı öncesinde kurulan işletmelerin sayısı 20' dir.

Tablo 20: İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör

Sektör	Sıklık	Yüzde(%)
Yiyecek- İçecek	16	26,66
Halı Yıkama	3	5
Konveyör	1	1,66
Telekomünikasyon	4	6,66
Kırtasiye	1	1,66
Giyim- Tuhafiye- Perde	10	16,66
Ayakkabı	1	1,66
Mimarlık	1	1,66
Kuaför	4	6,66
Eczane	2	3,33
İnşaat	6	10
Sigorta	1	1,66
Ambalaj- Isı- Yalıtım	1	1,66
Asansör	1	1,66
Oto Yıkama	1	1,66
Gümüş- Takı	3	5
Tarım aletleri	1	1,66
Organizasyon	2	3,33
Seyahat- Otomotiv	1	1,66
Toplam	60	100

İşletmelerin sektörlere göre dağılımı yukarıda TABLO 20 ' de gösterilmiştir. Buna göre yiyecek, içecek sektöründe 16 işletme (%26,66), halı yıkama sektöründe 3 işletme (%5), konveyör sektöründe 1 işletme (%1,66), telekomünikasyon sektöründe 4 işletme (%6,66), kırtasiye sektöründe 1 işletme (%1,66), giyim, tuhafiye, perde sektöründe 10 işletme (%16,66), ayakkabı sektöründe 1 işletme (%1,66), mimarlık sektöründe bir işletme (%1,66), kuaför sektöründe 4 işletme (%6,66), eczane sektöründe 2 işletme (%3,33), inşaat sektöründe 6 işletme (%10), sigorta sektöründe 1 işletme (%1,66), ambalaj- ısı- yalıtım sektöründe 1 işletme (%1,66), asansör sektöründe 1 işletme (%1,66), oto yıkama sektöründe 1 işletme (%1,66), gümüş- takı sektöründe 3 işletme (%5), tarım aletleri sektöründe 1 işletme (%1,66), organizasyon sektöründe 2 işletme (%3,33), seyahat- otomotiv sektöründe 1 işletme (%1,66) bulunmaktadır.

Görülmektedir ki işletmelerin %26,66' sı yiyecek içecek sektöründedir. Diğer sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin sayısı 40' tır.

Tablo 21: İşletmenin Faaliyette Bulunduğu Sektör Ayrımı

Sektör	Sıklık	Yüzde (%)
İmalat	31	51,66
Hizmet	29	48,33
Toplam	60	100

İşletmelerin faaliyette bulunduğu sektörlere göre dağılımı TABLO 21' de gösterilmiştir. Buna göre imalat sektöründe 31 işletme (%51,66) ve hizmet sektöründe 29 işletme (%48,33) bulunmaktadır.

Tablo 22: İşletmenin Çalışan Sayısı

Çalışan Sayısı	Sıklık	Yüzde (%)
1-9	51	85
10-49	4	6,66

50-249	4	6,66
250+	-	-
Kayıp Veri	1	1,66
Toplam	60	100

İşletmelerin çalışan sayılarına göre dağılımı yukarıda TABLO 22’ de gösterilmiştir. Buna göre 1 ve 9 kişi arasında 51 işletme (%85), 10 ve 49 kişi arasında 4 işletme (%6,66), 50 ve 249 kişi arasında 4 işletme (%6,66), bulunmaktadır. Çalışan sayısı 250 ve üstü olan işletme yoktur. Bu soruya cevap vermeyen 1 işletme (%1,66) bulunmaktadır.

Görülmektedir ki işletmelerin %85’ inin 1 ve 9 kişi arasında çalışanları vardır.

Tablo 23: İşletmenin Ortaklık Yapısı

Ortaklık Türü	Sıklık	Yüzde
Tek kişi işletmesi	49	81,66
Anonim şirket	4	6,66
Limited şirket	4	6,66
Adi şirket	1	1,66
Aile işletmesi	1	1,66
Şahıs	1	1,66
Toplam	60	100

İşletmelerin ortaklık türüne göre dağılımı yukarıda TABLO 23’ te gösterilmiştir. Buna göre tek kişi işletmesi olan 49 işletme (%81,66), anonim şirket olan 4 işletme (%6,66), limited şirket olan 4 işletme (%6,66), adi şirket olan 1 işletme (%1,66), aile işletmesi olan 1 işletme (%1,66), şahıs işletmesi olan 1 işletme (%1,66) bulunmaktadır.

Görülmektedir ki işletmelerin %81,66’ sı tek kişi işletmesidir. Diğer işletme türlerinde 11 işletme vardır.

Tablo 24: İşletmenin Cirosu

Ciro	Sıklık	Yüzde
0-999.999	40	66,66
1.000.000-1.999.999	2	3,33
2.000.000-2.999.999	2	3,33
3.000.000-3.999.999	-	-
4.000.000-4.999.999	1	1,66
5.000.000+	3	5
Kayıp veri	12	20
Toplam	60	100

İşletmelerin cirolarına göre dağılımı yukarıda TABLO 24' te gösterilmiştir. Buna göre cirosu 0 ve 999.999 arasında 40 işletme (%66,66), cirosu 1.000.000 ve 1.999.999 arasında 2 işletme (%3,33), cirosu 2.000.000 ve 2.999.999 arasında 2 işletme (%3,33), cirosu 4.000.000 ve 4.999.999 arasında 1 işletme (%1,66), cirosu 5.000.000 ve üzerinde olan 3 işletme (%5) bulunmaktadır. Bu soruya cevap vermeyen işletmelerin sayısı 12 (%20)'dir.

Görülmektedir ki işletmelerin %66,66' sının ciroları 0 ve 999.999 arasındadır. Diğer kategorilerde 20 işletme vardır.

Tablo 25: KOSGEB' ten Ekonomik Destek Alma Durumu

KOSGEB' ten Destek Alma	Sıklık	Yüzde
Evet	60	%100

İşletmelerin KOSGEB' ten destek alıp almadıklarının dağılımı yukarıda TABLO 25' te gösterilmiştir. Buna göre KOSGEB' ten destek alan 60 işletme (%100) bulunmaktadır.

Tablo 26: Teşviğin Türü

Desteğin Türü	Sıklık	Yüzde
Makine- teçhizat- kira- personel	22	36,66
Faizsiz kredi- hibe	18	30
Girişimci desteği	3	5
Yeni girişimci desteği	7	11,66
KOBİ- kuruluş desteği	3	5
İşletme kredisi	1	1,66
Girişimcilik- KOBİGEL	4	6,66
İleri girişimci desteği	1	1,66
Kayıp veri	1	1,66
Toplam	60	100

İşletmelerin aldıkları destek türlerine göre dağılımı TABLO 26' da gösterilmiştir. Buna göre makine-teçhizat- kira- personel desteği alan 22 işletme (%36,66), faizsiz kredi- hibe desteği alan 18 işletme (%30), girişimci desteği alan 3 işletme (%5), yeni girişimci desteği alan 7 işletme (%11,66), KOBİ- kuruluş desteği alan 3 işletme (%5), işletme kredisi desteği alan 1 işletme (%1,66), girişimcilik- KOBİGEL desteği alan 4 işletme (%6,66), ileri girişimci desteği alan 1 işletme (%1,66) bulunmaktadır. Bu soruya cevap vermeyen 1 işletme (%1,66) vardır.

Görülmektedir ki işletmelerin %36,66'sı makine- teçhizat- kira- personel desteği almıştır. Geri kalan 38 işletme diğer destek türlerinden faydalanmıştır.

Tablo 27: İhracat Yapma Durumu

İhracat Yapma Durumu	Sıklık	Yüzde
Evet	5	8,33
Hayır	55	91,66
Toplam	60	100

İşletmelerin ihracat yapma durumlarına göre dağılımı yukarıda TABLO 27' de gösterilmiştir. Buna göre ihracat yapan 5 işletme (%8,33), ihracat yapmayan 55 işletme (%91,66) bulunmaktadır.

Tablo 28: Hedef Pazar

Hedef Pazar	Sıklık	Yüzde
Yurt içi	50	83,33
Her ikisi de	10	16,66
Toplam	60	100

İşletmelerin hedef pazarlarına göre dağılımı yukarıda TABLO 28' de gösterilmiştir. Hedef pazarı yurt içi olan 50 işletme (%83,33), hedef pazarı her ikisi de olan 10 işletme (%16,66) bulunmaktadır.

Tablo 29: Pazar Payı

Pazar Payı	Sıklık	Yüzde
% 1- %19	14	23,33
%20- %39	11	18,33
%40- %59	8	13,33
%60- %79	9	15
%80- %99	1	1,66
%100	2	3,33
Kayıp veri	15	25
Toplam	60	100

İşletmelerin pazar paylarına göre dağılımı yukarıda TABLO 29' da gösterilmiştir. Pazar payı %1 ve %19 arasında 14 işletme (%23,33), %20 ve %39 arasında 11 işletme (%18,33), %40 ve %59 arasında 8 işletme (%13,33), %60 ve %79 arasında 9 işletme (%15), %80 ve %99 arasında 1 işletme (%1,66), %100 olan 2 işletme (%3,33) bulunmaktadır. Bu soruya cevap vermeyen 15 işletme (%25) vardır.

Tablo 30: “KOSGEB Destekleri ile İlgili Deneyim” İfadelerine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Soru	Soru İfadesi	Ortalama	Standart Sapma
1	12. KOSGEB’ in desteklerinden yararlanan işletmeler genel olarak bundan fayda sağlamıştır.	4,3167	0,74769
2	16. KOSGEB destekleri işletmeleri güçlendirir.	4,2167	0,78312
3	17. KOSGEB destekleri motivasyonumuzu artırmıştır.	4,2000	0,68396
4	11. KOSGEB’ ten aldığımız destek işletmemize büyük katkıda bulunmuştur.	4,1667	0,86684
5	15. KOSGEB’ ten destek alan işletmelerin varlığını sürdürmesi daha kolaydır.	4,0000	0,95669
6	22. KOSGEB destekleri imajımızı olumlu etkilemiştir.	3,9000	0,96901
7	13. KOSGEB’ ten destek alan işletmeler daha hızlı büyür.	3,7833	1,05913
8	25. KOSGEB destekleri yeni bir vizyon kazanmamızı sağlamıştır.	3,7500	1,11424
9	14. KOSGEB’ ten destek alan işletmelerin rekabet gücü artar.	3,6833	1,03321
10	18. KOSGEB destekleri ile işletmemiz daha nitelikli personel istihdam edebilmiştir.	3,6333	1,14931
11	24. KOSGEB destekleri ile karlılığımız artmıştır.	3,5500	1,15605

12	19. KOSGEB destekleri ürün çeşidimizi artırmamıza katkıda bulunmuştur.	3,5167	1,12734
13	23. KOSGEB destekleri itibarımızı artırmıştır.	3,5167	1,08130
14	20. KOSGEB destekleri uluslararasılaşmaya katkıda bulunur.	3,4000	1,02841
15	21. KOSGEB destekleri ile ürün kalitemiz artmıştır.	3,2667	1,14783

Yukarıdaki tablo 30'da, sorulan sorulara ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir. Likert ölçeğine göre verilen yanıtların ortalamaları 3,2667 ile 4,3167 arasında değişmektedir. Sorulara verilen yanıtların ortalamalarının genel olarak yüksek olduğu görülmüştür. En yüksek ortalamaya sahip soru "KOSGEB'in desteklerinden yararlanan işletmeler genel olarak bundan fayda sağlamıştır." ifadesidir (4,316). Diğer ifadeler (alt değişkenler) ortalama değerlerine göre şu şekilde sıralanmıştır: "KOSGEB destekleri işletmeleri güçlendirir." (4,216); "KOSGEB destekleri motivasyonumuzu artırmıştır." (4,200); "KOSGEB'ten aldığımız destek işletmemize büyük katkıda bulunmuştur." (4,166); "KOSGEB'ten destek alan işletmelerin varlığını sürdürmesi daha kolaydır." (4,000); "KOSGEB destekleri imajımızı olumlu etkilemiştir." (3,900); "KOSGEB'ten destek alan işletmeler daha hızlı büyür." (3,783); "KOSGEB destekleri yeni bir vizyon kazanmamızı sağlamıştır." (3,750); "KOSGEB'ten destek alan işletmelerin rekabet gücü artar." (3,683); "KOSGEB destekleri ile işletmemiz daha nitelikli personel istihdam edebilmiştir." (3,633); "KOSGEB destekleri ile karlılığımız artmıştır." (3,550); "KOSGEB destekleri ürün çeşidimizi artırmamıza katkıda bulunmuştur." (3,516); "KOSGEB destekleri itibarımızı artırmıştır." (3,516); "KOSGEB destekleri uluslararasılaşmaya katkıda bulunur." (3,400); "KOSGEB destekleri ile ürün kalitemiz artmıştır." (3,266)

Tablo 31: "KOSGEB Destekleri ile İlgili Beklentiler" İfadelerine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Soru	Soru İfadesi	Ortalama	Standart Sapma
1	26.KOSGEB destekleri artırılmalıdır.	4,7667	0,56348
2	28. KOSGEB destekleri çeşitlendirilmelidir.	4,3500	0,77733
3	31. KOSGEB desteklerinde imalat ve hizmet işletmelerine eşit destek verilmelidir.	4,1500	1,21885
4	32. KOSGEB destekleri öncelikle gençlere verilmelidir.	3,7167	1,23634
5	27. KOSGEB destekleri ile ilgili prosedür daha da basitleştirilmelidir.	3,6000	1,42852
6	33. KOSGEB destekleri öncelikle kadınlara verilmelidir.	3,4833	1,33393
7	29. KOSGEB desteklerinde öncelik imalat işletmelerinin olmalıdır.	3,3167	1,47857
8	30. KOSGEB desteklerinde öncelik hizmet işletmelerinin olmalıdır.	2,8333	1,31699
9	34. KOSGEB destekleri öncelikle orta yaşlılara verilmelidir.	2,5500	1,12634

Yukarıdaki tablo 31’ de sorulan sorulara ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir. Likert ölçeğine göre verilen yanıtların ortalamaları 2,5500 ile 4,7667 arasında değişmektedir. En yüksek ortalamaya sahip soru “ KOSGEB destekleri artırılmalıdır.” İfadesidir (4,766). Diğer ifadeler(alt değişkenler) ortalama değerlerine göre şu şekilde sıralanmıştır: “ KOSGEB destekleri çeşitlendirilmelidir.” (4,350); “KOSGEB desteklerinde imalat ve hizmet işletmelerine eşit destek verilmelidir.” (4,150); “KOSGEB destekleri öncelikle gençlere verilmelidir.” (3,716);

“KOSGEB destekleri ile ilgili prosedür daha da basitleştirilmelidir.” (3,600); “KOSGEB destekleri öncelikle kadınlara verilmelidir.” (3,483); “KOSGEB desteklerinde öncelik imalat işletmelerinin olmalıdır.” (3,316); “KOSGEB desteklerinde öncelik hizmet işletmelerinin olmalıdır.” (2,833); “KOSGEB destekleri öncelikle orta yaşlılara verilmelidir.” (2,550)

Tablo 32: “ Algılanan Performans” İfadelerine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Soru	Soru İfadesi	Ortalama	Standart Sapma
1	35. Müşteri tatmini	4,3333	0,83700
2	40. Çalışan tatmini	3,9828	0,88835
3	36. Satışlardaki artış	3,8833	0,99305
4	38. Pazar payı	3,7667	0,88999
5	39. Finansal güç	3,6500	0,98849
6	37. Karlılık	3,5333	0,91070

Yukarıdaki tablo 32’ de sorulan sorulara ilişkin ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir. Likert ölçeğine göre verilen yanıtların ortalamaları 3,5333 ile 4,3333 arasında değişmektedir. En yüksek ortalamaya sahip soru “ Müşteri tatmini” ifadesidir (4,333). Diğer ifadeler (alt değişkenler) ortalama değerlerine göre şu şekilde sıralanmıştır: “ Çalışan tatmini” (3,982); “Satışlardaki artış” (3,883); “Pazar payı” (3,766); “Finansal güç” (3,650); “Karlılık” (3,533)

Tablo 33: “ KOSGEB Destekleri ile İlgili Deneyim” İfadelerine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

KOSGEB DESTEKLERİ İLE İLGİLİ DENEYİM	
	KMO: 0,840 Bartlett’ s Test of Sphericity: 421,230 Serbestlik derecesi: 105 Anlamlılık değeri: 0,000

	Değişken	Faktör Değeri	Ortalama	Standart Sapma
1	24. KOSGEB destekleri ile karlılığımız artmıştır.	0,780	3,5500	1,15605
2	15. KOSGEB' ten destek alan işletmelerin varlığını sürdürmesi daha kolaydır.	0,780	4,0000	0,95669
3	25. KOSGEB destekleri yeni bir vizyon kazanmamızı sağlamıştır.	0,753	3,7500	1,11424
4	16. KOSGEB destekleri işletmeleri güçlendirir.	0,738	4,2167	0,78312
5	21. KOSGEB destekleri ile ürün kalitemiz artmıştır.	0,690	3,2667	1,14783
6	23. KOSGEB destekleri itibarımızı artırmıştır.	0,680	3,5167	1,08130
7	14. KOSGEB' ten destek alan işletmelerin rekabet gücü artar.	0,679	3,6833	1,03321
8	17. KOSGEB destekleri motivasyonumuzu artırmıştır.	0,664	4,2000	0,68396
9	22. KOSGEB destekleri imajımızı olumlu etkilemiştir.	0,648	3,9000	0,96901
10	13. KOSGEB' ten destek alan işletmeler daha hızlı büyür.	0,647	3,7833	1,05913
11	11. KOSGEB' ten aldığımız destek	0,569	4,1667	0,86684

	işletmemize büyük katkıda bulunmuştur.			
12	18.KOSGEB destekleri ile işletmemiz daha nitelikli personel istihdam edebilmiştir.	0,512	3,6333	1,14931

Yukarıdaki tablo 33’ te, sorulan sorulara ilişkin faktör değeri, ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir. Faktör değerleri 0,512 ile 0,780 arasında değişmektedir. Faktör değeri 0,5 in üzerinde olan değerler analize dahil edilmiştir. Bu ifadelerin aritmetik ortalamaları alınarak bu ifadelerle ilgili tek bir değişken oluşturulmuştur. Genel ortalama ifadesi “KOSGEB destekleri ile ilgili deneyim” (deneyim) değişkeninin analizlerde esas alınan aritmetik ortalamasını ifade etmektedir.

Tablo 34: “KOSGEB Destekleri ile İlgili Beklentiler” İfadelerine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

KOSGEB Destekleri ile İlgili Beklentiler				
KMO: 0,461 Bartlett’ s Test of Sphericity: 88,408 Serbestlik derecesi: 36 Anlamlılık değeri: 0,000				
	Değişken	Faktör Değeri	Ortalama	Standart Sapma
1	30. KOSGEB desteklerinde öncelik hizmet işletmelerinin olmalıdır.	0,771	2,8333	1,31699
2	32. KOSGEB destekleri öncelikle gençlere verilmelidir.	0,662	3,7167	1,23634

3	29. KOSGEB desteklerinde öncelik imalat işletmelerinin olmalıdır.	0,658	3,3167	1,47857
4	33. KOSGEB destekleri öncelikle kadınlara verilmelidir.	0,619	3,4833	1,33393
5	34. KOSGEB destekleri öncelikle orta yaşlılara verilmelidir.	0,548	2,5500	1,12634

Yukarıdaki tablo 34’ te, sorulan sorulara ilişkin faktör değeri, ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir. Faktör değerleri 0,548 ile 0,771 arasında değişmektedir. Faktör değeri 0,5 in üzerinde olan değerler analize dahil edilmiştir. Bu ifadelerin aritmetik ortalamaları alınarak bu ifadelerle ilgili tek bir değişken oluşturulmuştur. Genel ortalama ifadesi “KOSGEB destekleri ile ilgili beklentiler” (beklenti) değişkeninin analizlerde esas alınan aritmetik ortalamasını ifade etmektedir.

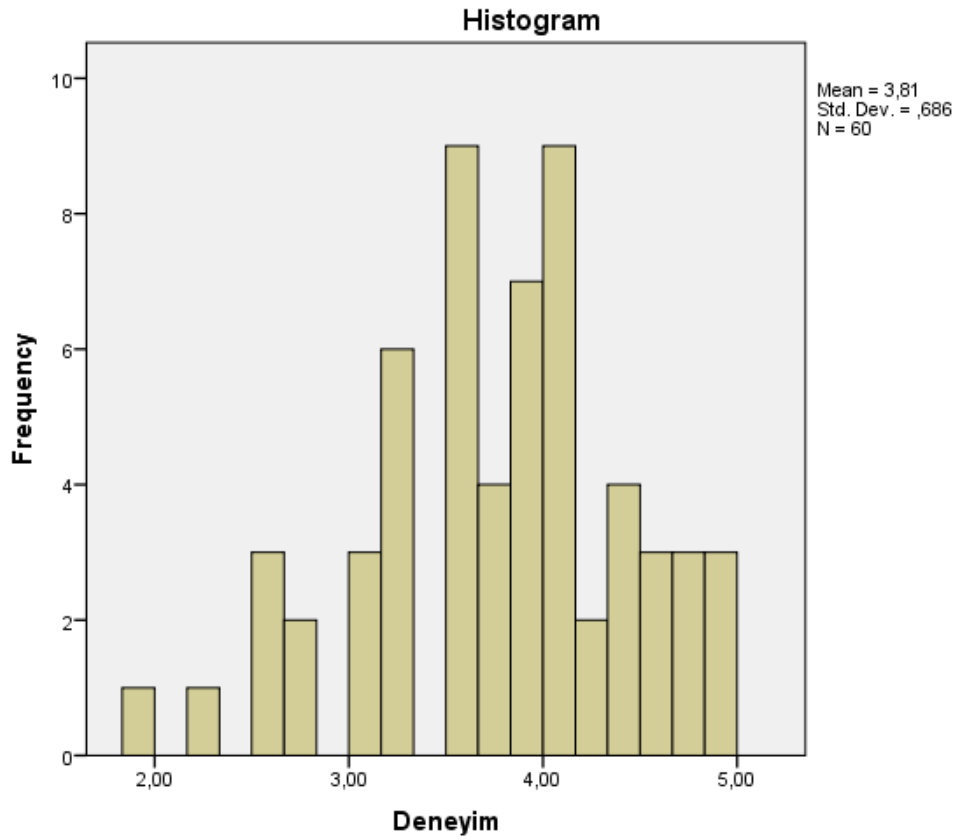
Tablo 35: “Algılanan Performans” İfadelerine İlişkin Faktör Analizi Sonuçları

Algılanan Performansla İlgili Sorular				
KMO: 0,868 Bartlett’s Test of Sphericity: 202,001 Serbestlik derecesi: 15 Anlamlılık değeri: 0,000				
	Değişken	Faktör Değeri	Ortalama	Standart Sapma
1	36. Satışlardaki artış	0,881	3,8833	0,99305
2	39. Finansal güç	0,877	3,6500	0,98849
3	37. Karlılık	0,813	3,5333	0,91070
4	38. Pazar payı	0,803	3,7667	0,88999

5	40. Çalışan tatmini	0,795	3,9828	0,88835
6	35. Müşteri tatmini	0,766	4,3333	0,83700

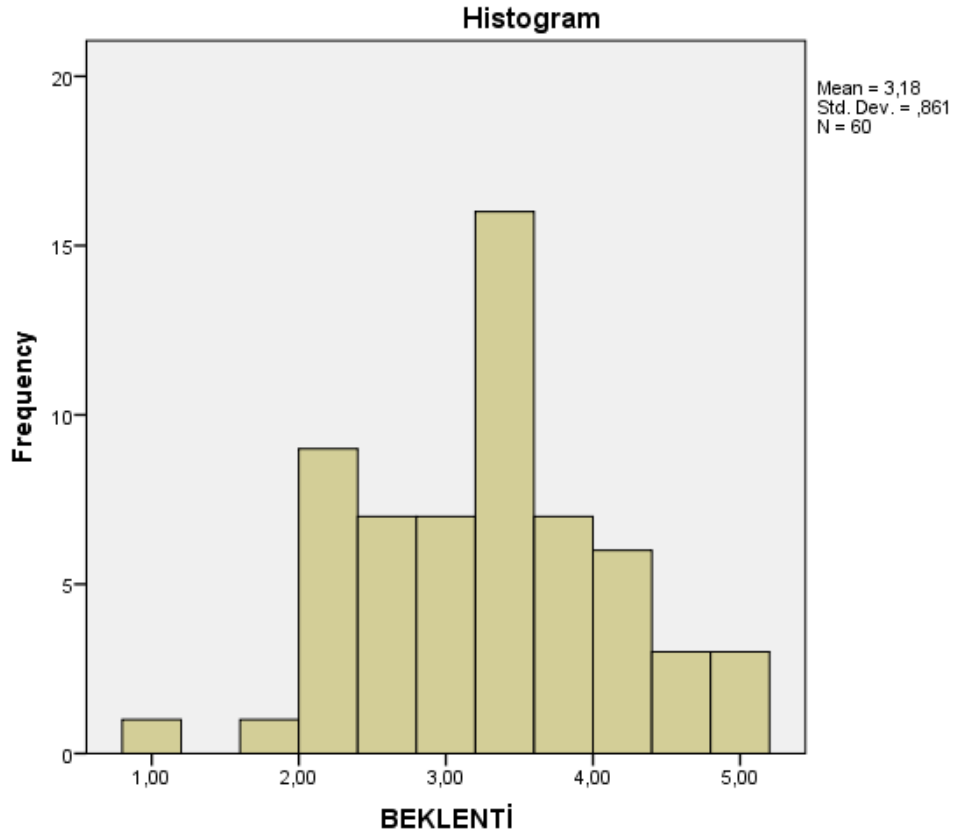
Yukarıdaki tablo 35’te, sorulan sorulara ilişkin faktör değeri, ortalama ve standart sapma değerleri görülmektedir. Faktör değerleri 0,766 ile 0,881 arasında değişmektedir. Faktör değeri 0,5 in üzerinde olan değerler analize dahil edilmiştir. Bu ifadelerin aritmetik ortalamaları alınarak bu ifadelerle ilgili tek bir değişken oluşturulmuştur. Genel ortalama ifadesi “Algılanan performans” (performans) değişkeninin analizlerde esas alınan aritmetik ortalamasını ifade etmektedir.

Şekil 2: Deneyim ile İlgili Histogram Diyagramı



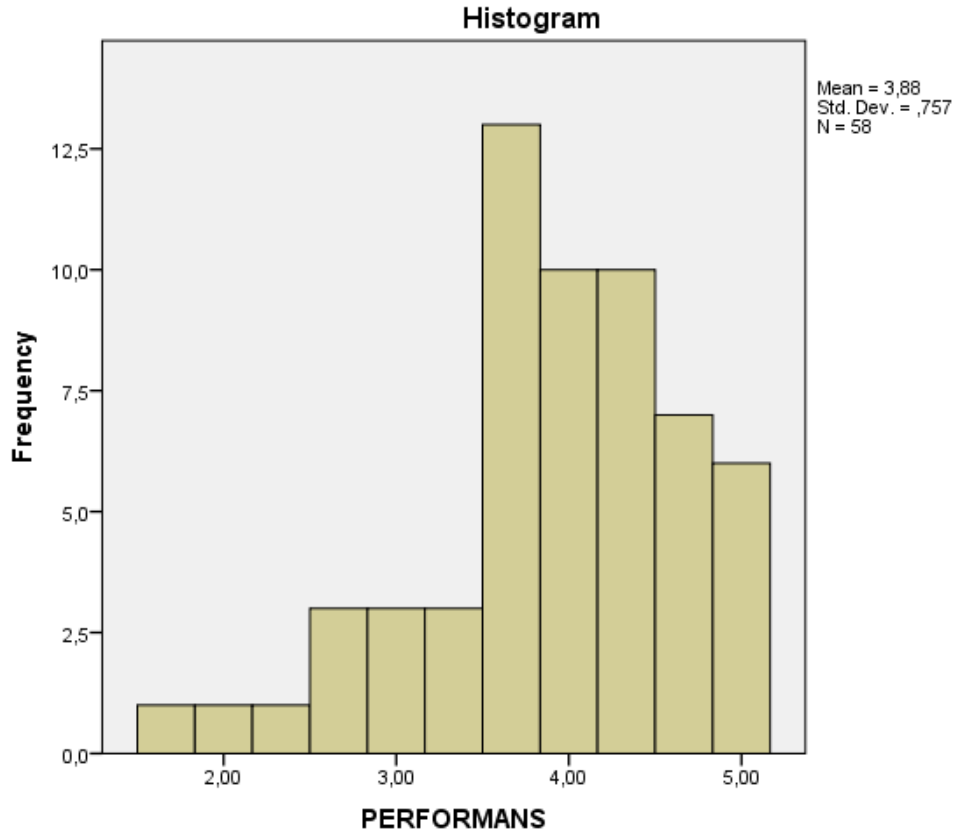
Deneyimle ilgili histogram diyagramını yukarıdaki şekilde gösterilmiştir. Genel olarak verilerin normal dağılıma yakın dağıldığı görülmektedir.

Şekil 3: Beklenti ile İlgili Histogram Diyagramı



Yukarıda beklenti değişkenine ilişkin normal dağılım tablosu görülmektedir. Bu değişkene ilişkin veriler normal dağılmıştır.

Şekil 4: Performans ile İlgili Histogram Diyagramı



Yukarıda performans değişkenine ilişkin normal dağılım tablosu görülmektedir. Kısmen normale yakın dağıldığı söylenebilir.

3.7. ANALİZLER

Tablo 36: Korelasyon analizi

	Kuruluş yılı	Çalışan sayısı	Ciro	Pazar payı	Deneyim	Beklenti	Performans
Kuruluş yılı	1						
Çalışan sayısı	-,482** ,003	1					
Ciro	-,399* ,017	,288 ,093	1				
Pazar payı	-,286 ,095	,023 ,894	,264 ,125	1			
Deneyim	-,210 ,227	,101 ,565	- ,122 ,485	,335* ,049	1		
Beklenti	,007 ,970	-,060 ,731	- ,114 ,516	,028 ,874	,171 ,327	1	
Performans	-,333 ,051	,151 ,386	,112 ,522	,271 ,115	,496** ,002	,263 ,127	1

* Korelasyon, 0,01 düzeyinde anlamlıdır. ** Korelasyon 0,05 düzeyinde anlamlıdır.

N= 35

H1= İşletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile işletme performansları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

Yukarıdaki tablo x' te görüldüğü gibi korelasyon analizi sonuçları H1 hipotezini desteklemektedir (0,496; 0,002).

H2= İşletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile pazarda sahip oldukları pay arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

Yukarıdaki tablo x' te görüldüğü gibi korelasyon analizi sonuçları H2 hipotezini de desteklemektedir (0,335; 0,049).

H3= İşletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile sahip oldukları ciro düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır.

H3 hipotezi desteklenmemiştir. Tablo X, işletmelerin KOSGEB destekleriyle sahip oldukları deneyimle ciro düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığını ortaya koymaktadır.

3.8. NİTEL ANALİZ

Tablo:37 Sizin İçin KOSGEB Ne Demektir?

İLGİLİ KONU	SÖYLEMLER	SAYI (%)
Yeni İşletme Odaklı	Yeni işletmeler için destek veren bir kuruluş (1)/ / İş kurmak isteyen işletmelere yardımcı olan kurum (1)/ Yeni bir iş yeri açmak isteyen ve mevcut iş yerini büyütüp, geliştirmek isteyen kişilere destek sağlayan bir kurumdur (1) İş açmak isteyenlere destek veren kurum (1)/ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere iş yeri açması için devletin yapmış olduğu bir destektir (1)	5 (%8,33)
Cinsiyet Odaklı	Genç girişimcilere verilen devlet desteği (1)/ Destek veren, gençlere yardım eden bir kurum (1) / Bayanlara tanınan güzel bir özellik. Devletin sağladığı güzel bir imkan (1)/ Gençlerin ve işsizlerin kalkınması için destek veren bir kuruluştur (1)/ Devletin yeni genç girişimcilere	8 (%13,33)

	sağladığı büyük bir imkan. Yeni iş yeri açanlara sağladığı çok büyük bir imkan(1)/ KOSGEB genç girişimcilere, yeni iş kurmak isteyenlere yardımcı kurum(1)/ Çok büyük bir şey. Kadınlar için güzel (1)/ KOSGEB' ten destek aldım. Kadın girişimciye destek sağlıyor (1)	
Destek Odaklı	<p>İşletmelere yardımcı olmak amacıyla devlet desteği(1)/ Devlet desteği(1)/ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere can damarı sağlayan bir kuruluş(1)/ Belli bir iş yapmak isteyen insanların cesaret aldığı maddi manevi destek aldığı bir devlet kuruluşudur (1)/ Bana göre KOSGEB bir destek biçimi olup insanlara çok faydalı bir kurumdur (1)/ Küçük İşletmeli kuruluşlara yardım eden fayda sağlayan kurum (1)/ Güzel bir destek, geleceğimiz için ön ayak, yardımcı (1)/ Destek (3)/ KOSGEB' i destek amaçlı gördük. Faydasını gördük. Finansal destek olarak gördük KOSGEB' i (1) İşletmeye ekonomik yardım, parasal yardım (1) KOSGEB devletin vatandaşına açmış olduğu bir kapıdır. Vatandaşını kollamak için açmış olduğu bir kapıdır (1) Ticaret yapan insanlar için destekçi, ümit (1) Destek demek yardım demek. KOSGEB olmadan iş kuramayan kişiler vardır. Bunlara yardımcı kuruluş (1)</p> <p>İş yerlerine devletin verdiği bir destektir(1) Yardım(1) Yeni girişimcilere sağladığı finansal yardım. İş gücünü artırmaya yönelik destek fonudur(1)/ Devletin vatandaşına sunmuş olduğu bir destektir (1)/ İşletme için bir nefes (1)/ İşletmenin can suyu, yardımcı bir şey (1)/</p>	24 (%40)

	Yardımcı, maddi yardım (1)/ Girişimci KOBİ' lere devlet desteği (1)/ Devletin esnafa yapmış olduğu en düşük faizli kredi (1)	
Kişi odaklı	Yatırımcıya devlet desteği (1) / Kuruluş. Esnafa destek veren bir kuruluştur (1)	2 (%3,33)
Kurum odaklı	Devlet kurumu (1)/ Destekleme kurumu (1)/ Küçük Ölçekli İşletmeleri Destekleme Kurumu (1)/ Destek , yardım veren kuruluş, işletmelerin ihtiyacı olan kuruluş (1)/ Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı(1)/ Girişimcilik adına destek. Girişimcilere, iş kurmak isteyenlere destek veren bir kurum (1)/ Devletten yardım (1)/ İşletme faaliyetini güçlendiren finansal kurum (1)/ Kuruluş (1)/ Küçük esnaflara destek olmak için kurulmuş bir kurum (1)	10(%16,66)
Ölçek odaklı	Küçük ve Orta Ölçekli (1)	1(%1,66)
İş odaklı	İş demek (1)/ Çok büyük bir olanaktır. İnsanların çalıştırılabilmesi için (1)/ İş kurma, yardım, kurum (1)	3(%5)
Olumsuzluk odaklı	Çok iyi bir şey. Yarı yolda bıraktı beni, desteğini kesti (1)/ Siyasilerin bir şeyi. Gerçek anlamda kişilere para ödemiyor. KOSGEB 50000 Türk Lirası veriyor, bize 20000 Türk Lirası veriyor. Girişimci olan kişiler proje sunacak elinde parası yoksa. Amacına uygun olarak para dağıtılmıyor. İyi projelere destek veren kurumlar olursa seviniriz (1)	2(%3,33)
Hizmet odaklı	Devletin bize sunmuş olduğu bir hizmet (1)	1(%1,66)
Güç odaklı	Küçük esnaflara ufak tefek sıkıntılarını gidermek için güç (1)	1(%1,66)
Gelişim odaklı	Küçük ölçekli girişimcilere ticari gelişimlerini sağlamak için maddi destek demektir (1)	1(%1,66)

Kararsızım		1(%1,66)
Hiç cevap vermeyen		1(%1,66)

Tablo:38 Girişimcilik Desteği Nedir?

Yeni iş yeri açma odaklı	<p>Biz iş yerini açıyoruz. Daha sonra faturalar karşılığında bu parayı alıyorum(1)/</p> <p>İnsanları yatırıma teşvik etmektir. Yeni bir iş yeri açmaya teşvik etmektir(1)/</p> <p>İş yeri açarken teşvik istedik. Baştan 30 Türk Lirası destek verecekti. 15 Türk Lirasında kestiler(1)/</p> <p>Bir işe başlarken devletin yardımcı olması(1)/ Bir yer açarken destek olundu, fakat çok olamadı(1)/İnsanların korkmadan bir işe atılımını sağlar(1)/Yeni fikirlerle insanların iş yeri açmasını sağlamak. Sektöre bir adım önde başlamalarını sağlar, yardımcı olur(1)/Yeni girişimciye destek(1)/ Devlet vermiş olduğu imkanlar doğrultusunda açılan işletmeler(1)/ İş yeri açmak isteyen girişimcileri teşvik etmek için kullanılan bir destektir(1)/ Yeni iş yeri kurmak isteyen girişimciye teknik ve ekonomik olarak yol gösterip yardımcı olmak(1)/ Yeni esnafın kendi ayakları üzerinde durup, iş yeri açabilmesi için devlet desteği belgesidir(1)/ Yeni işletme kuranları destekleyen program(1)/ İş açmak isteyen, bir işte girişine yardım etmek(1)/ Yeni işe atılacak olan insanların projelerinin hayata geçirilmesi için verilen bir destek(1)/ Yeni iş yeri</p>	23(%38,33)
--------------------------	--	------------

	açan kişilere veya işyerinde makine olsun, işini büyütme konusunda olsun devletin sağladığı bir şeydir (1)/ Yeni işe başlamak için en güzel yol(1)/ Yeni iş yeri açan veya işletme sahiplerine denilir(1)/ İş yeri açan birine destek olmak(1)/ İşletmenin işini kurabilmesi için devlet desteği (1)/ KOSGEB' in yeni iş yeri açacak esnaflara yardımını (1)/ Yeni işletme açacak olanlara devletin sağlamış olduğu bir yardım (1)/ İş yeri açma (1)	
Güç odaklı	Ticarete uğraşmak isteyip ama desteği olmayan insanların arkasındaki güç(1)	1(%1,66)
Maddiyat ve maneviyat odaklı	Bir nevi işletme için maddi yardım, manevi yardım(1)/ Çalışırken gün içinde sorunlar yaşıyoruz. Anlık yaşıyoruz. Bu sorunları çözmek için KOSGEB' e başvuruyoruz. KOSGEB sorunları çözmek için finansman desteği sağlıyor(1)/ Verimli olmak, çalışmak isteyen insanların emniyet sibobudur; yangın anında çıkacağı ilk kapıdır(1)/ Destek veren, motive eden, kişilerin iş bulmasını sağlayan kuruluştur(1)/ Öncelikle girişimcilik desteği tamamen teşvik etmeye yardım ediyor(1)/ KOSGEB' den aldığım maddi destektir(1)/ Yapılan projeye verilen paradır. Bir projesi vardır, ürün ortaya çıkaracaktır. Destekleyeceksiniz(1)/ Devletin sağlamış olduğu bir yardım (1)/ Mesleğini yapıp da dükkan sahibi olamayan kişilere destek sağlayan gereçtir (1)/ Devletin sağlamış olduğu yardım (1)/ Teşvik (1)/ Yardım (1)/ Fikirleri olup da sermayesi olmayan insanlara	17(%28,33)

	sermaye desteği sağlamaktır (1)/ Bir işte yardımcı, maddi olarak yardım (1)/ Hem maddi hem manevi destek oluyorlar (1)/ Üretime yardım etmek. Bir şeyler yapmak isteyeneye yardımcı (1)/ Paradır (1)	
Eylem odaklı	Genç girişimciye verilen katkı(1)/ Elde sermaye varken kurumlardan yardım almak(1)/ Bir şeyler yapabilmek, başarabilmek, çalışabilmek (1)/ Yapmak istediğiniz projeleri KOSGEB' ten aldığımız destekle faaliyete geçirmek (1)	4(%6,66)
Plan, yaş odaklı	Belirli bir planı olan gençlerin onlara yardımcı olması, desteklemesi(1)/ İş planı olan insanların bu planlarını hayata geçirmeleri için destek(1)/ Girişimcilerin iş pazarında en ufak çaplı da olsun birkaç yıl ileriye atacak şekilde destek(1)	3(%5)
Güzellik, ölçü odaklı	Güzel bir şey. Kimsenin yapmayacağı büyük bir yardım(1)	1(%1,66)
Güvence odaklı	İnsanların iş yaparken güvencesi(1)/ İş yapmak isteyen KOBİ' lere, kişilere yardımcı olmak için onların arkasında duran kişi veya kuruluş(1)/ Yatırım ve iş yapmak isteyen insanların yardıma ihtiyaç duyması. Bunun sonucunda(1)	3(%5)
Fırsat odaklı	Girişimci kişiye tanınan fırsat (1)	1(%1,66)
KOSGEB odaklı	KOSGEB' in vermiş olduğu (1)	1(%1,66)
Destek odaklı	Girişimciye destek olmaktır(1)	1(%1,66)
Makine- teçhizat odaklı	Kendi adımıza yeni bir ürün geliştireceğiz. Onunla ilgili makine olsun, tasarım olsun bunun gibi işler (1)/Makine- teçhizat (1)/ Girişimcilere personel ve kira, teçhizat, alet, edevat konusunda yardımcı olan kuruluş (1)	3(%5)

Dolandırıcılık odaklı	Girişimcilik üzerine çok dolandırıcılık oluyor (1)	1(%1,66)
Kayıp veri		1(%1,66)

Tablo 39: Destek Size Neyi Çağırır?

Yeni iş odaklı	İşletme olarak yeni kuruluşlara destek amaçlıdır(1)/ İş kurma aşamasında, işi kurmak için, büyümek için alınan karar(1)/ İş kurma gücünü (1)	3(%5)
Güven odaklı	Devletin yanınızda olduğunuzu çağırır(1)/ Güven sağlar(1)/ Güvence(1)/ Destek bana bir güven kapısı çağırıyor(1)/ Devletin esnafının yanında olduğunu (1)/ O günkü o süreçteki güven (1)	6(%10)
Maddi ve maneviyat odaklı	Para(4)/ İki şey çağırır. Maddi ve manevi destek. Maddi destek(1)/ Maddi olarak yardım(1)/ Para, ekonomi(1)/ Finansal yardımdır(1)/ Gücü olmayan kişilere maddi destek (1)/ Bütçeye yardım (1)/ Yapmak isteyip de yapamadığımız işlemler için dışarıdan verilen finansal güç (1)/ Parayı, maddi ve manevi (1)/ Parayı, iş yeri açmamdaki maddi olarak sağlanacak yardımı (1)/ Parayı (1)	14(%23,33)
Eylem odaklı	Emin adımlarla yürüme(1)/ Bir işin kolay olduğunu(1)/ Yükümüzün daha az olmasını, bankaya ve serbest piyasa para kartellerine daha az ihtiyaç duyulması(1)	3(%5)
Yardım odaklı	Birliktelik, yardımlaşma(1)/ Yardım(3)/ Destek olmayı(1)/ Yardımı çağırır(1)/ Yardımlaşma, cesaret, yüreklendirme, teşvik(1)/Destek, yardım(1)/ Yardım, iş imkanı, maddi imkanların aşılması. Fikir alıp hangi yoldan yürüyeceğimize	15(%25)

	dair(1)/ Yardımcı olmayı çağırır. Her anlamda insan ya da kurumun yanımızda olmasını(1)/ Yardımı(1)/ Yardım, katkı (1)/ Desteği, yardımlaşma (1)/ Çok iyi bir yardımı (1)/ Esnafa yapılan yardım (1)	
Gelişim odaklı	Adım adım yukarı çıkmayı çağırır(1)/ Girişimcilik ve kalkınmayı çağırır(1)/ İlerleme(1)/ İş yerinin büyümesinde ve gelişmesinde yarar(1)	4(%6,66)
Cesaret odaklı	Üretimi, cesareti(1)	1(%1,66)
Güç odaklı	Güç(3)/ Güç, fırsat, teşvik(1)/ Güç verir(1)	5(%8,33)
İmkan odaklı	Kendi imkanıma bir imkan daha eklenmesine katkı sağlanmasını (1)	1(%1,66)
Kar odaklı	İşletmeyi kısa sürede kara geçirir (1)	1(%1,66)
Kendine güven odaklı	Bir şey yapabilme duygusu (1)/ Öz güveni, başarıyı, mükafatı (1)	2(%3,33)
Yakınlık odaklı	İhtiyacım olduğu zaman arkamda duran kuruluş, KOBİ veya aileden birisi (1)	1(%1,66)
Mücadele odaklı	Mücadelenin karşılığı (1)/ Özellikle zor günlerde firmanın ayakta kalmasını çağırır (1)	2(%3,33)
Girişimcilik odaklı	Girişimciliği, ticaretle uğraşan insanları (1)	1(%1,66)
Kayıp veri		1(%1,66)

Tablo:40 Girişimcilik Desteğini Hangi Aşamada Aldınız?

Açmadan önce		1(%1,66)
Kuruluştan sonra	İş yerini açtıktan sonra(1)/ İş yerini açtıktan sonra, herşey alındıktan sonra(1)/ İşletmemi kurduktan sonra(1)/ İş yeri açıldıktan 5 ay sonra alınacak(1)/ Kuruluştan 6 ay sonra(1)/	10(%16,66)

	Açıldıktan birkaç ay sonra aldık(1)/ Kurulduktan sonra- gelişim(1)/ Büyüme aşaması, kuruluştan sonra(1)/ İş yerini açıp iş yapmaya başladıktan sonra(1)/ Açıldıktan sonra(1)	
Orta aşama Gelişim- büyüme aşaması	İşletmenin orta aşamasında(1)/ Büyüme(2)/ On yıl geçtikten sonra, büyüme aşamasında. Mevcut yaşadığım yer gibi büyümeye başladı. Yetişmeyince aldım(1)/ Büyüme aşaması(2)/ Gelişim(1)	7(% 11,66)
Kurma aşamasında	İş yeri kurma aşamasında aldım(1)/ İlk aşamada, işe başlama, kuruluş aşaması(1)/ Kuruluş aşaması(1)/ Kurulum aşaması, personel giderlerinde(1)/ İhtiyacımız vardı. İş yeri açacaktım. Bunun için aldım(1)/ Başlangıç(4)/ İlk işletmeyi kurarken(1)/ Kuruluş aşamasında. Kuruluştan 2 ay içinde aldım(1)/ Kuruluş(9)/ Kuruluş, işletme giderleri, makine teçhizat(1)/ Kuruluş(1)/ İş açma aşamasında(1)/ Kuruluş, ekipman, kira, eleman-personel, gelişim(1)/ İlk açıldığında, proje kabul edildiğinde (1)/ Açılıştan (1)/ İş kurma aşamasında (1)/ İş yerini açarken (1)/ İlk kuruluştan (1)	29(% 48,33)
Oluşum/ olgunluk aşaması	Oluşum, olgunluk aşamasında (1)/ Olgunluk(3)	4(% 6,66)
Her aşamada	Kuruluş, gelişim, büyüme, olgunluk(1) Her aşamada(1)	2(% 3,33)
Bitiş aşaması	İş yerimin bitiş aşamasında aldım(1)	1(% 1,66)
Gelişim aşaması	Yeni fabrikaya geçtik. Makine ihtiyacı oldu(1)/ 2. aşamada(1)/ Gelişim aşaması(1)	3(% 5)

Enflasyon odaklı	Enflasyonun en yüksek olduğu seviyelerde aldım (1)	1(% 1,66)
Kayıp veri		2(% 3,33)

Tablo 41: Desteği Neye Benzetiyorsunuz? Neden?

Benzetilen	Benzetme Kelimeleri		
Borç alma	Yakın birisinden borç almış gibi(1)	1(% 1,66)	Geri dönüşümü olmadığı için, hibenin bugün itibariyle geri ödemesi olmadığı için.
Aile, baba, arkadaş	Aileye benzetiyorum(1)/ Baba (1)/ Babanıza (1)/ Babanın da sana yaptığı desteğe benzer(1)/ Aile desteğine benzetiyoruz (1)/ Arkadaş (1)	6(% 10)	Nasıl ki çocuklar zor duruma düştüğünde baba yardımcı oluyor. İşletme de zor duruma düştüğünde devlet yardımcı oluyor./ Her evladın arkasında bir babası vardır. Evladı tökezlediğinde para atar. Merdivene çıkıyorsun ve adım atamıyorsun ve arkadan destek./ O da aynı şekilde destek aldı./ Destek kendi birikiminle olur. Babanın da sana yaptığı desteğe benzer. Başkasının

			yaptığı yardıma benzer./ Yardımcı, destek olduğu için.
Güven, güç	Güven gibi, gördünüz(1)/ Güvence, güç(1)/ Bir omuz gücü(1)/ Güç, güven veriyor KOBİ' lere(1)/ Güç, yardım (1)/ Teminat, cesaret(1)/ Firmaya güç veriyor. Firmanın güçlenmesini sağlıyor(1)/ Destek benim için veya yeni iş sahibi olanlara güvencedir(1)/Ekonomik güç (1)/ Güç (2)/ İtici güç(1)	12(%20)	-/ Hibe. Geri ödemesiz para. Çok güzel bir şey. Güvence, güç./ -/ Güvenle beraber istihdam, işler yaratıyoruz. Büyümemiz için hedeflerimiz var./ İhtiyaç olduğu için./ İş yerini açmak bir ekonomiye dayanır. İşletmeyi açıp açmamak konusunda kararsızlığı ortadan kaldırmakta./İmkanım olmadığı için KOSGEB' e başvurdum./ İmkan sağladığından dolayı./ Bir hedefimiz var. KOSGEB de bizi hedefimize doğru itiyor veya çekiyor.
Para	Para (1)/ Paraya (1)/ Girişimcilik, biriken paraya (1)	3(%5)	Para günümüzün en büyük spesifik çözüm

			aracı./ Çünkü bende şu an olmadığı için.
Su	Can suyu(1) Kaynak su(1)	2(%3,33)	Yeni dikilen bir fidana can suyu./ Çıkan kaynak su anında yardımda bulunuyor sana.
El	El(1)/ Elden tutmak (1)	2(%3,33)	Darlandığımda elimi tutan bir el./Esnafkan vermek amaçlı.
Umut, sarılmak(1)		1(%1,66)	İş kurarken destek alabilmek.
Yardım	Yardıma , birlikteliğe(1)/ KOSGEB desteği eğer gerçekten ihtiyacına kullanılıyorsa bence çok mükemmel ve yardım edici bir destek(1)/ Yardımlaşmaya (1)/ Yardıma(2)/ Devletin yardımı(1)/ Toparlanmaya yardımcı olan bir şey(1)/ Yardım, bilinçlendirme, yol gösterme(1)/ Yardıma, insanlar iş sahibi olsunlar diye uğraşıyorlar(1)/ Yardım (1)/ Yardım, maddi destek (1)/ Teşvik (1)	12(%20)	Yardım almadan işe başlanamaması/ -/ -/ -/ Yardıma. Yardıma ihtiyacım olduğu anda aldım. Elimden tutan biri gibi. -/ -/ İmkanı olmayan insanlara destek verildiğinde o insanların başarılı olacağına inanıyorum./ Esnaf olmak için esnafçılara destek./ Destek,

			yardım aynı anlama geliyor.
Tabure(1)		1(%1,66)	-
Merdiven(1)		1(%1,66)	Emek vererek çıkmak, adım adım çıkmak.
Kriko(2)		2(%3,33)	-
Temele(1)		1(%1,66)	Tıkanmış hissettiğinde iyi bir destek, kriko.
Şekli, şemali yok. Kararsız, yorumsuz(1)		1(%1,66)	-
Kayıp veri(1)		4(%6,66)	-
İptal(1)		1(%1,66)	-
Emniyet sibobu(1)		1(%1,66)	Zor zamanlarımızda destek verdi.
Çocuk, bebek	Küçük bir çocuğun öğretmen desteğiyle daha doğru, daha bilinçli büyümesine(1)/ Büyümeye yeni başlayan bir bebeğin elinden tutan bir şeye(1)/ Doğmadan önceki çocuğun takibine (1)	3(%5)	Çocuk sağlıklı doğsun.
Adıma	Merdiven çıkışımızdaki bir adıma benzetiyorum(1)	1(%1,66)	
Sandalyenin arkasına		1(%1,66)	İlla ki insan oturuyor. Yaslanmaya da ihtiyaç duyuyor. Yorulduğumuzda sırtımızı

			yaslayacağımız bir şey.
Geçinmeye		1(%1,66)	
Hayır kurumuna		1(%1,66)	Bir iş kurarsın, kimse destek olmaz bazen.
Bal	Ağzımıza çalınan bir bala benzetiyorum (1)	1(%1,66)	Bir sezonluk mutluluk.
Fırsat	Fırsat anlamında değerlendirmek istiyorum (1)	1(%1,66)	İhtiyacım olduğunda alırım.

Tablo 42: Aldığımız Desteğin Gelişiminiz Açısından Nasıl Bir Etkisi Oldu?

Olumlu	<p>Personel yardımı aldık. Personele her halükarda maaş ödeyecektik. Banka dekontu ile geri aldık personele ödenen ücreti(1)/ İşimizi daha rahat bir şekilde yapmayı sağlattı. Ödemelerimizi kolaylaştırdı.(1)/ Güzel bir etkisi oldu. Makine teçhizatlar. 3 yılda alabileceğimizi 2 yılda aldık. Pazara ithal etmeye başladık.(1)/ Mali açıdan bir desteği oldu. Performansın yükselmesi, mali açıdan gelişmesinde.(1)/ Para anlamında rahatladım.(1)/ Finans bakımından(1)/ İyi oldu. Yarıda bırakmasalar daha iyi olacaktı.(1)/ 10 numara 5 yıldız.(1)/ Önümüzü açtı. Bir sene sıkıntı olmadı.(1)/ Hızlandırıcı, destek sayesinde beşinci yılında.(1)/ Daha fazla alabildim. Mekanımı kendim dizayn ettim. Alet ve edevatlarımın çeşitliliği açısından etkisi oldu. Reklam, kaliteli ürünler, daha çeşitlilik iç dizaynı düzenlemede.(1)/ Her aşamada yardımcı oldu. Kar zarar hesapları, plan, proje hazırlama öğretildi. İşleyiş, gelecek görülmesi sağlandı.(1)/ Çok fazla oldu(2)/ Olumlu(13)/ Olumlu bir etkisi oldu(1)/ Bana göre aldığım destek iş yerimde kullanılan malzeme</p>	51(%85)
--------	---	---------

	<p>alternatifimi artırdı(1)/ Ekonomik yönden rahatlamama sebep oldu(1)/ Daha rahat bir kuruluş aşaması. İşimizi yerine oturtma aşaması gerçekleştirdik.(1)/ Daha çok iş yapmamı sağladı. (1)/ Bir nebze önümü görmeme sebep oldu. Yeni çıktığım yolda bir çok yere harcama yapmam gerekiyordu. Önümü görmeme sebep oldu. Kira gibi harcama alanında destek oldu.(1)/ Daha çok müşteriye ulaştık.%80 ihracat yaptığımız için daha çok katkıda bulundu. Maddi ve manevi getirisi oldu.(1)/Makine almada kullandım. Beni yarı yarıya rahatlattı.(1)/ İşçi tasarrufunda bulundu(1)/ Çok. Eğitim bile önemli, müthiş bir ufuk açtı. Hayata bakış açım değişti.(1)/ İş sahibi oldum.(1)/ Normal şeylerde kullanılması için faydası oldu.(1)/ Olumlu. Gelişmemi sağladı ve büyümemi(1)/ Olumlu. Maddiyat değil, emek. Proje karşılığında. Proje kabul edildi. Emek harcıyarak aldığımız için gurur duydum(1)/Müşterilerimize daha iyi bir ortamda daha iyi hizmet vermemizi sağladı. İtibar anlamında çok işe yaradı(1)/ En az 2- 3 yıl ileriye attı her konuda(1)/ Sağlıklı bir gelişim oldu(1)/ Daha fazla ekipman aldık. Daha büyük bir iş yeri kurduk. Personel çalıştırıyoruz(1)/ Güzel oldu. İşe yaradı. Taze kan. (1)/ Güzel. Olumlu. Büyümemize neden oldu. Kar oranlarımızı yükseltti. (1)/ Büyüme konusunda ileriye daha rahat görebilme. Güvendiğimiz bir dal. (1)/ Olumlu. En azından işletme sahibi oldum. Destek sayesinde bir işim oldu. (1)/ Biraz daha güvende başlamama sebep oldu. (1)/ Maddi olarak yardımı oldu. Baya bir rahatlattı. (1)</p>	
Olumsuz	Az bir etkisi oldu.(1)/	7(% 11,66)

	İşe yaramadı, çok uğraştırdı.(1)/ Hiçbir etkisi olmadı. Öz sermaye ile hareket ettik. Ofis yardımı.(1)/ Çok fazla bir etkisi olmadı, miktar düşüktü(1)/ Sürecin enflasyonda fazla bir etkisini görmedik. (1)/ İlk malı aldık. Fazla etkisini görmedik. (1) Hiçbir etkisi olmadı. (1)	
Orta	Orta düzey (1)	1(% 1,66)
Kayıp veri	-(1)	1(% 1,66)

Tablo 43: Desteği Alırken Hangi Aşamaları İzlediniz?

İLGİLİ KONU	SÖYLEMLER	SAYI(%)
Belge odaklı	Fatura, sigorta hizmet dökümü, maaş dekontu. (1)/ KOSGEB' ten sertifika alındı. İş yeri açılış evrakları. Alınan makine ve teçhizatın faturası ve ödeme dekontu. KOSGEB destek başvurusu, kurul onayı, ödeme talep.(1)/ Makinelerimizi kendimiz aldık. Fatura ettik. Belli bir bölümü kesildikten sonra KOSGEB' ten paramızı aldık. (1)/ Makine ve teçhizat listesi, ihtiyaç listesi, ihtiyaçlar önce proforma fatura olarak alındı. Bir kısmı bu faturaların kuruldan geçtikten sonra onun da %80' lik bir kısmı şeklinde ödeme yapıldı. (1)/ Faturalandırdık, bedelleri bize ödediler. (1)/ Hepsini adım adım, belgeyi alma. (1)/ İlk önce kendim bütün ödemeleri yaptım. Faturaları topladım. Desteği aldım. (1)/ Normal iş yerini açtık, daha sonra ihtiyaçlar için alındı. Fatura karşılığında bölüm bölüm tahsil edildi. (1)/ KOSGEB' ten belge almak gerekiyor. Proje hazırlanıyor, KOSGEB' e veriliyor.	12(%20)

	Proje doğrultusunda desteğin belirli aralıklarla geri dönüşümü sağlanıyor. (1)/ Vergi dairesine, bağkura borcun olmayacak. Borcu yoktur yazısı almak. (1)/ Personel çalıştırması, kira karşılığında banka dekontları, maaş bordrosu ve hizmet dökümü karşılığında. (1)/ Evrak düzenleme, borçları düzenli ödeme. (1)	
Olumsuzluk odaklı	Aşamadan geçmedik. (1)/ Hiçbir aşama izlemedik. (1)/ Fazla prosedür olmadı. (1)	3(%5)
Kurs odaklı	KOSGEB girişimcilik kursuna gittim. Tüm detayları öğrendik. İş yeri açma fikri vardı. Açmadan KOSGEB kursuna gittim. Bilgiler doğrultusunda KOSGEB desteği için tüm prosedürleri uyguladım. (1)/ Zor bir aşama, ön sınav, mülakat, beğenilirse kurs. Ne ile ilgili ise girişimde bulunduk. Hocalar yardım etti. Zor bir süreçten sonra desteği verdiler. (1)/ Başvuru, mülakat, iş fikri anlatımı, onay, eğitim, onay, proje ile başvuru, mülakat. (1)/ Mülakat, uygulamalı girişimcilik eğitimi, iş planı, görüşme, onay. (1)/ Eğitim, proje yazımı, rakamsal veriler, iş gücümüzü, yapabileceklerimizi anlattık, proje, sunum, 3 yıllık hedefler koyduk, kabul hak ettik, kurulduktan sonra devam.(1)/ KOSGEB' in eğitimi, bilgilendirmesi, KOSGEB' in tanıtım yapması, KOSGEB bilgilendirdiği için KOSGEB' ten destek aldık en fazla. (1)/ Kursa katılma, iş yeri açma, proje sunup, projeyi hayata geçirme, en son neticelendirme. (1)/ İlk baştan beri eğitim, belgeler, iş yeri kurma, bütün eşyaları aldım, desteği aldım, kurul onayına girdim, desteği aldım. (1)/ İlk önce eğitim. Sonrasında kuruluş, sonra destek. (1)/ Kursa	32(%53,33)

	<p>gittim. Sonra iş planı hazırladım. Sonra iş yerimi açtım. (1)/ Eğitim, sertifika, mülakat, onay. (1)/ Eğitim, ticaret bilgisi, pratik, kuruluş, geliştirme, büyüme.(1)/ Eğitim, işletmeye hazırlık, kurul onayı, iş yeri açılışı. (1)/ Kayıt, eğitim, sertifika, akabinde eğitmen kurul kararı, proje hazırlama, hemen yatmadı. (1)/ Eğitim, öğrenim, iş kurma stratejisi. (1)/ Eğitim, iş yeri açılışı.(1)/ Eğitim, iş yeri açma aşaması, onay. (1)/ KOSGEB kursuna gittik. Katılım belgesini aldık. Ekipman, kuruluş. (1)/ Kurs, proje aşaması, makine teçhizat desteği. (1)/ Kurs, başarı, proje sunumu. KOSGEB' in olumlu yanıtı, destek. (1)/ Kursa gitme.(1)/ Kurs, proje, onay, alım. (1)/ Kurs, proje, onay. (2)/ Mülakat, kurs, mülakat, bekleme. (1)/ Başvuru, kurs, girişimcilik belgesinin alınması, vergi levhasının alınması, KOSGEB' e başvuru, onay, destek. (1)/ Kurs, proje hazırlığı, KOSGEB' e sunum. (1)/ Kurs, proje. (1)/ Kurs, proje, evrak dolaştırma. (1)/ Kurs, sertifika, iş yeri açma, kullanılacak olan malzeme temini, faturalar, faturaları KOSGEB' e teslim. %70' lik ücreti bize ödedi. (1)/ 1 aylık kurs. Dükkanın kuruluşu. Faturalandırılıp belgelendirilmesi. Vergi kaydı, esnaf, sanatkar odası kaydı, naktin alınması. (1)7 Kursa gitme, belge alma, iş yeri açma. (1)</p>	
Proje odaklı	<p>Eğitim, proje, proje değerlendirilmesi. (1)/ Araştırma, proje hazırlama. Projeyi kendimiz hazırladık. İletişim KOSGEB' le, onay, işe başlama, proforma faturalarını girip destek olundu. (1)/ Danışman aracılığıyla proje, gelir- gider zarar cetvelleri, bildirgeleri, topluma vereceğimiz hizmetleri ortaya</p>	4(%6,66)

	koyarak gittik. (1)/ Projeyi hazırladık, kuruma teslim ettik. Proje onaylandıktan sonra gerekli evrakları hazırladık. (1)/	
Olumlu odaklı	Parayı nasıl kullanacağımızı, iş yeri açacağımızı, iyiydi. (1)	1(%1,66)
AR- GE odaklı	Yol haritası, AR- GE yaptık, tescil, sunum, kabul, faaliyete geçtikten sonra finansmanımızı aldık. (1)	1(%1,66)
Kayıp veri	1	1(%1,66)
Kurul odaklı	Kurul, onay, 6 ay sonra. (1)	1(%1,66)
Başvuru odaklı	Mürakat, onay. (1)/ Öncelikle KOSGEB' e başvuru yapıldı. Sonra 4 günlük bir eğitim yapıldı. Diğer aşamalar, iş planı vs. (1)/ Başvuru, gidiş, inceleme, hak kazanma, alış, doğru yerde kullanış. (1)	3(%5)
Prosedür odaklı	Resmi prosedürleri izledim. (1)	1(%1,66)
Araştırma odaklı	İnternette araştırırdık. KOSGEB' e ulaşım, yönlendirme. Muhasebeci ile konuşma. (1)	1(%1,66)

Tablo 44: Sizi Girişimci Olmaya İten Şey Nedir?

Bir şeyler üretmek	Şehir dışında çalışmak yerine Ordu' nun içinde bir şeyler üretmeyi istediği için.(1)/ Üretim, üretim yapma isteğiyle biz bir iş yerini açtık.(1)/ Çalışma isteği. (1)	3 (%5)
İstihdam sağlamak	Daha iyi istihdam sağlamak(1)/ İstihdam sağlamak için(1)/ İstihdam yaratmak, iş yapmak, mesleği idame ettirebilmek için(1)/ Daha fazla istihdam, kişilere iş sağlamaktır(1)/ İşi olmayan evladın kurtarılması, iş sahibi olması. (1)	5(%8,33)

Şartlar	Giresun şartları, işsizlik oranı çok yüksek, iş bulma sıkıntısı çok yüksek olduğu için bu yola başvurduk(1)/ Hayat şartlarından dolayı(1)/ Hayat şartı(1)/ Yıllarca özel sektörlerde işçi olarak çalışmak, hakkımızın yenilmesi, hayat standardını daha ileriye götürmek isteği(1)/ Çocuklarımın okuması. (1)/ Ticarete yabancı değildim. Hayat şartları. (1)	6(%10)
Ticaret odaklı	Yaşamımızı ticarete yönlendirmek, kendi işimizi kurmak(1)/ Daha önce de serbest ticaretle uğraşmak. Sektörün daralması, sıkıntıları(1)/ 60 senelik esnaf- ticareti sevmek(1)/ Ticareti sevmem- esnafçılığı sevmek(1)/ Sevmek- ticareti sevmek(1)/ Ticareti sevmek. (1)/ Babamın 55 yıldır esnaf olması. (1)	7(%11,66)
Güven odaklı	Kendime güven olması. Kendimi güvende hissetmek istedim.(1)	1(%1,66)
Maddiyat odaklı	Çocuğumu okuldan alırken daha lüks bir arabayla alabilmek.(1)/ Daha çok kazanma hırsı. (1)/ Para kazanmam lazım. (1)/ Maddiyatsızlık, mali durum. (1)	4(%6,66)
Destek odaklı	Destek mantıklı geldi.(1)/ Nasılsa iş kuracaktım. Destek alabilmek için kursa gittim. Faydası oldu. Kursun faydası da oldu.İzlenecek yollar öğretildi. Kendi paramızla iş yerimizi açacağımız, teçhizatları da bu parayla alabileceğimiz hakkında bilgilendirme yapılması.(1)/ Özel sektörde çok çalışmak, kendi iş yerinde çalışmak isteği, insanlara yarar sağlama, desteğe güven(1)/	5(%8,33)

	Öncelikle bir iş sahibi olup aile bütçesine katkı sağlamaktı. Bu fikrim KOSGEB' in verdiği destekle daha da öz güven verdi(1)/ Desteğin olması(1)	
Mecburiyet odaklı	Mecburiyet(1)/ Mecburiyet, zorunlu kalmaktan(1)/ İşletmeyi açmam, işletmem. Bugün memur olsaydım, buna ihtiyacım olmayacaktı. İşletmeye bağlı zaruri giderler için(1)/ Üniversiteyi bitirip de kendi alanımda iş bulamamak. (1)	4(% 6,66)
Hizmet odaklı	Hizmet etmek(1)	1(% 1,66)
Kendi iş yeri odaklı	Kendi iş yerinde devam etmek(1)/ İş tecrübem, kendi işimi yapma zorunluluğumu hissettiğim için(1)/ Kendi işimi yapacak olmak(1)/ Kendi mesleğim olarak, kendim yapmayı düşündüm. Kendi hedeflerim vardı. Hedeflerim doğrultusunda ilerledim(1)/ Kendi işimle uğraşma hissi. Kendi işimi yapma isteği(1)/ Kendi işimizi yapma isteği(1)/ Çocukluktan kaynaklanan bir heves. Hep dükkanım olsun istiyordum. O yüzden herhalde(1) Kendi işimi yapmak istemek(1)/ Kendi işimi sevmek. (1)/ İş yeri açmak istediğim için. (1)	10(% 16,66)
Vizyon, hedef odaklı	Vizyonumuz, gelecekle ilgili hedefler(1)	1(% 1,66)
Meslek odaklı	Maddiyatsızlık (mesleğimiz) (1)/Mesleğim(1)/ Mesleği sevmem. (1)/ Mesleğimiz ve mesleğimizde daha iyi bir yerlere gelebilmek. Daha iyi bir hizmet sunabilmek. (1)/ Öğrendiğim meslek, yaptığım meslek. (1)/	6(% 10)

	Becerilerim. Grafiker olarak yetişmiş bir insanım. (1)	
Eğitim odaklı	Yaptığım tezgahtarlıktı. Bir geleceğinin olmadığını düşündüm. Eğitimini aldım. Terzilik mesleğine geri döndüm(1)/ Çocuklarıma, onlara bir şeyler öğretme. (1)	2(%3,33)
İmkanlardan faydalanmak odaklı	Devletin sağladığı imkanlardan faydalanmak istedim(1)	1(%1,66)
Tecrübe odaklı	Tecrübemiz, daha ileri bir aşamaya götürebilmek. (1)	1(%1,66)
Fayda odaklı	İnsanlara daha fazla faydalı olabilmek için. (1)	1(%1,66)
Cinsiyet odaklı	Kadın girişimci olmam. (1)	1(%1,66)
Kayıp veri		1(%1,66)

Tablo 45: Gelecek Hedefleriniz Nelerdir?

Yeni şube odaklı	Yeni şubeler inşallah, bu işletme adı altında farklı bir işletme. Kafe tarzında ismi yine aynı olur.(1)/ İkinci bir mağaza açmak.(1)/ İkinci bir şube açma isteği(1)/ Şubeleşmek. (1)	4(%6,66)
Büyütme, gelişme odaklı	İşimizi daha ileri götürme, büyütme(1)/Kurduğumuz işletmenin daha köklü, daha kalıcı olması için çalışmak. Her şeyi daha iyi büyütme isteği. Büyümekten daha çok hizmet etmek. Stabil olmak, kalıcı olmak(1)/ Gelecek hedeflerim büyük. Tamamen şirketleşme, büyüme ve vatanıma katkı sağlama, her türlü ilerleyeceğim(1)/İşimin daha büyümesi, çok	21(%35)

	daha duyulması(1)/ Büyüme istiyorum. Daha fazla üretim, daha fazla istihdam(1)/ Sektörü büyütmek, birkaç hektarlık projeler ile istihdam, entegre aşamalar(1)/ İlk başlangıçta olan hedef şube açmak. Büyük bir yer açmak(1)/ Dükkanımızı (iş yerimizi) daha da geliştirmek(1)/ İşleri büyütmek, daha iyi hizmet verebilmek(1)/ İşletmemi daha büyütmek, farklı kolda şube(1)/ Büyüme, başarılı olmak(1)/ Büyüme. (1)/ İlerleme, gelinlik moda evine kadar çıkmayı hedefliyoruz. (1)/ Büyütmek. (1)/ Daha da büyüme. İnsanlara faydalı olabilmek. (1)/ Daha çok büyüme. (1)/ Firmamı büyütmek, kurumsallaştırmak. (1)/ Daha da büyüme. (1)/ Desteksiz büyüme. (1)/ Toptancı durumuna gelmek. (1)/ Büyütmek, geliştirmek. (1)	
Taşımak odaklı	Şirketi daha iyi bir yere taşımak(1)/ Yakın zamanda dükkanı taşımak başka bir yere. Yeni müşteri kitlelerine ulaşmak(1)	2(%3,33)
Gezi odaklı	Karavan alıp Dünya turu. Ege' de sahil kasabasında denize nazır bir mekanda yaşam(1)	1(%1,66)
Devamlılık odaklı	Günü kurtarmaya çalışmak, bu şekilde devam, süreklilik(1)/ Sistemi düzeni devam ettirmek(1)/ KOSGEB' ten kredimizi aldıktan sonra yeniledik. Tekrar başvuru olabilir. Yeterli değil, devam etmek istiyor(1)/ Kendi ekonomik gücümüzle mesleğe devam etmek. (1)/ Ayakta kalabilmek. (1)	5(%8,33)

İstihdam odaklı	İşletmede üç aile geçiniyor. Biraz daha istihdamı artırmak, performansı artırmak, birkaç kişinin daha sebeplenmesi(1)/ İstihdama yönelik yanımda çok fazla kişi istihdam edebilmek. Ülke ekonomisine destekte bulunmak(1)/ İş yerimizde kapasite artırmak, daha çok istihdam sağlamak(1)/ Aynı işletmede çoğalarak devam etmek. Ciromu artırarak, daha fazla istihdam yaratarak çalışmak. 3 yılını dolduruyor.4 yılına doğru gitmekte(1)/ İş yerinde daha farklı projeler yapmak. Daha farklı alanlara yönelmek. Daha fazla personel yetiştirmek(1)	5(%8,33)
İyi, başarı odaklı	Ordu' nun en iyi sigortacısı olmak(1)/Gelecek hedefim kendi alanında daha iyi yerlere ulaşmak(1)/ Daha başarılı olup daha donanımlı olmak(1)/ İşimle alakalı daha iyi bir statüye, konuma gelmek. (1)	4(%6,66)
Müşteri potansiyeli odaklı	Dükkanın batmaması, yeni finans sağlamak, yeni müşteri potansiyeli sağlamak(1)/ İlk üç yılda müşteri potansiyelini elinde bulundurarak potansiyeli artırmak(1)/ Marka olma yolunda gelişen firmalara kurumsal çözümler sunmak. Tasarımlar, logolar, yeri geldiğinde yönlendirme olarak. (1)	3(%5)
Yıl odaklı	70 seneye tamamlamak, iyi bir esnaf olmak(1)/ En iyi ürünleri çıkarmak, teknolojik olarak da 5-10 seneyi hedeflemek(1)	2(%3,33)
Meslek odaklı	Mesleğimde devam etmek(1)/Mesleğimi daha iyi bir şekilde insanlara ulaştırabilmek(1)	2(%3,33)

Emeklilik odaklı	Emekli olmak(2)/ Emekli olup, köye yerleşmek. (1)	3(%5)
Gelecek odaklı	Geleceğe çok olumlu bakamıyorum(1)	1(%1,66)
Saygılı firma odaklı	Sektörümüzde saygılı firmalar arasına girmek(1)	1(%1,66)
Rahatlık odaklı	Mevcut elimdekileri koruyup rahat bir şekilde ömrümü tamamlamak(1)/ Çalıştığım müessesenin iş pazarında daha iyi, rahat konuma gelmesi(1)	2(%3,33)
Fesih odaklı	Hedef kalmadı, binayı kiraya vereceğiz. İşi noktalamayı düşünüyoruz(1)/ Türkiye' de bir hedefim kalmadı. (1)	2(%3,33)
Para odaklı	Daha çok para kazanmam lazım. (1)	1(%1,66)
Paylaşım odaklı	Paylaşmak. (1)	1(%1,66)

3.9. Röportaj

1. KOSGEB' in misyonu ve vizyonu nedir?

Misyon: KOBİ ve girişimcilerin rekabet güçlerini geliştirecek destek ve hizmetler sunarak ekonomik ve sosyal kalkınmadaki paylarını artırmak.

Vizyon: Küresel pazarda söz sahibi KOBİ' ler için güçlü ve öncü KOSGEB.

2. Ordu KOSGEB kaç yılında faaliyete geçmiştir?

İki Bin On yılında

3. Kuruluştan bu yana kaç işletmeye destek verilmiştir?

Üç Bin Dört Yüz Otuz Beş işletmeye destek verilmiştir.

4. 2018- 2019 yıllarında kaç işletme destekten yararlanmıştır?

Yedi Yüz Doksan Bir adet ödeme gerçekleşmiştir.

5. Kurumunuzca hangi destekler verilmektedir?

Girişimcilik destekleri

Girişimciliği geliştirme destek programı

Yeni girişimci programı

Geleneksel girişimci desteği

Kuruluş desteği

Performans desteği

İleri girişimci desteği

Kuruluş desteği

Performans desteği

İleri girişimci makine teçhizat ve yazılım desteği

Düşük orta- düşük teknoloji düzeyi

Orta yüksek teknoloji düzeyi

Yüksek teknoloji düzeyi

İleri girişimci mentörlük, danışmanlık ve işletme koçluğu desteği

Danışmanlık ve işletme koçluğu desteği

AR- GE, teknolojik üretim ve yerlileştirme destekleri

AR- GE ve inovasyon destek programı

Endüstriyel uygulama destek programı

KOBİ teknoyatırım- KOBİ teknolojik ürün yatırım destek programı

Stratejik ürün destek programı

İşletme geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma destekleri

İşletme geliştirme destek programı

İş birliği destek programı

KOBİGEL KOBİ gelişim destek programı

Uluslararası kuluçka merkezi ve hızlandırıcı destek programı

TEKNOPAZAR- teknolojik ürün tanıtım ve pazarlama destek programı

KOBİ proje destek programı

Tematik proje destek programı

Genel destek programı

KOBİ finansman destekleri

Kredi faiz destek programı

Gelişen işletmeler pazarı KOBİ destek programı

Laboratuvar hizmetleri

KOSGEB laboratuvar hizmetleri

İŞGEM/ TEKMER Programı

6. Bu zamana kadar en çok hangi alana destek verildi?

Girişimcilik destek programı

7. Verilen desteğin işletmenin gelişimine etkisi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Ölçme, değerlendirme noktasında sıkıntı var, illa ki bir katkısı vardır. Firma gelir, ihtiyacını karşılarız. Her desteğin faydası var. Devletin güzel yüzü. Devletle firma arasındaki bağları yönetiyoruz. İki nokta için önemli. Güven noktasında, bağlılığı artırmak anlamında. Veren taraf, vergi tarafı. Sosyal denge. Devletin sıcak yüzünü gösteriyoruz.

8. Desteklerden yararlanma konusunda genel şartlar nelerdir?

KOSGEB' in destek NACE kodu

KOSGEB' e kayıt veri tabanına

Formu dolduracaksınız. KOBİ olacaksınız.

9. Kurumunuzun verdiği girişimcilik eğitimlerine bu zamana kadar kaç kişi katılmıştır?

2017' ye kadar dört bin yedi yüz yetmiş yedi, 2018' de bin dokuz yüz on üç.
Toplam altı bin altı yüz doksan.

10. Destekler sayesinde kendi işletmesini açan ve başarılı olan birkaç işletme örneği verebilir misiniz?

Meşhur Gurme Pilav, Turuncu Lezzet Dünyası

11. 2019 yılında açıklanan KOBİ destek paketi hakkında bilgi verir misiniz?

KOBİ' lerin endüstri 4.0' a adapte olması için iki aşamalı bir çağrı. Birinci aşamada dijital teknolojileri üreten firmaların desteklenmesi, ikinci aşama dijital ürünleri üreten firmaların desteklenmesi. İnovasyon, otonom, siber yazılımlar vb...
Altı yüz elli bin, bir milyon destek.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu tez çalışmasında KOSGEB desteklerinin işletmelerin gelişimine etkisi incelenmiştir. Alan araştırması sonucu ulaşılan temel bulgu, işletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile işletme performansları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğudur. Diğer bir bulguya göre de, işletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile pazarda sahip oldukları pay arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Öte yandan, işletmelerin KOSGEB destekleriyle ilgili olumlu deneyim düzeyleri ile sahip oldukları ciro düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki bulunamamıştır.

Bu sonuçlara göre, devletin işletmelere yönelik olarak uyguladığı teşvik politikası işletmelerin ayakta kalmalarına, büyümelerine, güçlenmelerine önemli katkıda bulunmaktadır. Böylece, ülke ekonomisi de gelişmekte, güçlenmektedir. Bu nedenle devletin bu yönde uyguladığı politikaların geliştirilerek sürdürülmesi gerekir. Kurulan her bir işletme en az bir kişi istihdam sağlamakta, faaliyetlerin olumlu sonuçları ile ülkedeki toplam gelir artmakta, buna bağlı olarak toplam talep düzeyi yükselmekte, böylece, üretim ve istihdam daha da artmakta ve ülke ekonomisi büyümektedir.

İşletmelerin KOSGEB destekleri ile ilgili olumlu deneyim düzeyleri arttıkça pazarda sahip oldukları pay oranı da yükselmektedir. Bu durum da, KOSGEB desteklerinin işletmelerin Pazar performansını artırdığını bir kez daha teyit etmektedir. Destekler, teknolojik alt yapı, insan sermayesi, pazarlama faaliyetleri ve diğer işlevlerle ilgili işletmelerin güçlenmesini sağlamakta ve sonuçta da Pazar performans düzeyi yükselmektedir. Bir kez daha ifade etmek gerekir ki, devlet teşvikleri işletmelerin rekabet güçleri için son derece önemli bir etkidir.

Günümüzde girişimcilerin sayısı yıllar geçtikçe artmakta ve ihtiyaçları fazlalaşmaktadır. Girişimciliğin gelişimi için kaynaklar doğru kullanılmalı ve girişimciliğe yeterince destek verilmelidir.

Bu çalışmanın sonucunda elde edilen anket verileri farklı analizlerle incelenmiş ve bazı sonuçlar elde edilmiştir. Sıklık analizine yer verilmiş, ortalama ve standart

sapma değerleri ve faktör analizi sonucu faktör değerlerine yer verilmiş olup, korelasyon analizi sonuçları aktarılmıştır.

Çalışma sonucunda girişimcilik desteği alan işletmelerin gelişimlerini sağlıklı bir şekilde gerçekleştirdiği anlaşılmıştır. Girişimcilerin çoğunlukla destekten olumlu bir şekilde etkilendiği ve ihtiyaçlarını zorlanmadan aldığı gözlenmiştir.

Girişimci olmak için riskleri göze almak fırsatlardan yararlanmak gerekir. Bu gelişim için geçerlidir. Eğer bir iş fikri varsa bu fikri hayata geçirebilmek için bazı yollar aramak önemlidir. Desteklerden faydalanmak da bu yolların başında gelir. İyi bir takipçi olunmalı ve destekler hakkında bilgi sahibi olunmalıdır. Destek işletme için gerekli mi, hangi kurumlardan destek alınabilir, hangi prosedürlere gerek vardır, destek nerelerde kullanılacak soruları iyice analiz edilmelidir. Ayrıca bir işletmenin başarılı olması için destek alması gerekmiyor. Günümüzde çok işletme örneği vardır ki destek almadan kurulmuş ve başarıya ulaşmış. Bazı işletmeler de destek almış fakat istenen başarıyı yakalayamamış. Destek almamış ve başarılı olamamış girişimlerle, destek almış ve gelişmiş işletme örnekleri verilebilir. Genel olarak destek almış girişimcilerin gelişim gösterdiği gözlemlenmiştir.

Ülkemizde girişimcilere gereken önem verilmektedir. Destek sayıları oldukça fazladır.

Richard Luecke *“İşletmenin çarklarını para yağlar. Para olmadan en cesur ve en güzel iş planı bile bir kağıt parçası olmaktan öteye gidemez.”* sözü ile desteğin önemine vurgu yapmıştır.

1. Çıkarım: Girişimcilerin sayısı fazladır ve kaynak ihtiyaçları yüksektir.
2. Çıkarım: Girişimcilere verilen desteklerin artırılması istenmektedir.
3. Çıkarım: Destekler sayesinde başarılı olmuş çok sayıda işletme mevcuttur.
4. Çıkarım: Girişimcilik desteği sağlayan kuruluşların sayısı fazladır.

Yöneticilere öneriler

1. Öneri: KOSGEB destekleri artırılmalıdır.
2. Öneri: KOSGEB destekleri ile ilgili prosedür daha da basitleştirilmelidir.
3. Öneri: KOSGEB destekleri çeşitlendirilmelidir.

4. Öneri: Girişimcilik destekleri öncelikli olarak ülkenin hammadde kaynağı olarak güçlü olduğu alanlarda verilmelidir.
5. Öneri: Girişimcilik destekleri ülkenin dışarıya olan bağımlılığını azaltabilmelidir.
6. Öneri: Girişimcilik destekleri türleri belirlenirken toplumun gereksinimleri göz önünde bulundurulmalıdır.
7. Öneri: Girişimcilik destekleri belirlenirken ülke ve toplumla ilgili ayrıntılı değerlendirme yapmayı sağlayacak şekilde veri toplanmalıdır.
8. Öneri: Devlet desteklerinin etkili kullanımını sağlayacak tedbirler alınmalıdır.
9. Öneri: İşletmelerin teşvikleri kullanımını doğru yöntemlerle denetlenmelidir.
10. Öneri: Devlet finansal teşvik miktarlarını artırmak için oluşturulan fonu artıracak yeni yöntemler bulunmalıdır.
11. Öneri: Devletin işletmelerden elde ettiği verginin daha yüksek bir oranının yeni kurulmakta olan işletmeleri desteklemek için ayrılması yönünde bir politika izlenmelidir.
12. Öneri: KOSGEB' ten destek alan işletmelerin performans düzeyleri sürekli olarak izlenmelidir.
13. Öneri: KOSGEB destekleri verilirken gençler, kadınlar özellikle gözetilmelidir.

KAYNAKÇA

- Adıgüzel, İ. (2017). *Tarihin Pusulası*. İstanbul: Tasarı Yayıncılık.
- Aerts, K., & Czornitzki, D. (2004). Using Innovation Survey Data to Evaluate R&D Policy: The Case of Belgium. *Centre for European Economic Research*, 4-55.
- Ağca, V., & Kurt, M. (2007). İç Girişimcilik ve Temel Belirleyicileri: Kavramsal Bir Çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(29), 83-112.
- Akdemir, A. (2009). *VI. Uluslararası STK' lar Kongresi Bildirgeler*. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi.
- Akdemir, A. (2009). *İşletmeciliğin Temel Bilgileri*. Bursa: Ekin Yayın.
- Akdemir, P. D. (2014). *İşletmeciliğin Temel Bilgileri*. Kocaeli: Umuttepe Yayın.
- Akıntürk, T. (2004). *Borçlar Hukuku* (10. b.). İstanbul: Beta Yayın.
- Aktan, C. C. (2010). Kamu Girişimciliğinin Başarısızlığı: Niçin Kamu Teşebbüsleri Özel Teşebbüslerden Daha Başarısız? *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 2(1), 85-100.
- Alinejad, M., Balaguer, A., & Hendrickson, L. (2015). *Financing Innovative Entrepreneurship*.
- Altun, Ş. (2008). *İnovasyonla Başarıyı Yakalayan Türkler*. İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri.
- Andersson, M., & Larsson, J. P. (2016). Local Entrepreneurship Clusters in Cities. *Journal of Economic Geography*, 16(1), 39-66.
- Anton, S. G., & Boston, I. (2017, Eylül). The Role of Access to Finance in Explaining Cross-National Variation in Entrepreneurial Activity: A Panel Data Approach. *Sustainability*, 12.
- Arslan, K. (2002). Üniversiteli Gençlerde Mesleki Tercihler ve Girişimcilik Eğilimleri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 1-11.

- Aykaç, M., Parlak, Z., & Özdemir, S. (2009). *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması ve Türkiye' de KOBİ' ler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Aytaç, Ö. (2006). Girişimcilik: Sosyo-Kültürel Bir Perspektif. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 139-160.
- Baklacioğlu, S. (1976). *Kamu İktisadi Teşebbüsleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.
- Baloğlu, A., & Karadağ, L. (2008). *İnternet ve Pazarlama*. BURSA: Ekin Yayınevi.
- Bates, T. (1990). Entrepreneur Human Capital Inputs and Small Business Longevity. *The Review of Economics and Statistics*, 72(4), 551-559.
- Becker, G. (1975). *Human Kapital*. New York: The National Bureau of Economic Research.
- Benavente, J. M., & Maffioli, A. (2007). *Public Support to Firm Level Innovation: An Evaluation of the Fontec Program*. Washington D.C.: Office of Evaluation and Oversight.
- Bird, B. (1988). Implementing Entrepreneurial Ideas: The Case for Intention. *Academy of Management Review*, 442-453.
- Boone, L., & Kurtz, D. (2000). *Contemporary Business*. The Dryden Press.
- Bozacı, İ. (2015). *Girişimcilik*. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Bozkurt, Ö. (2006). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 93-111.
- Brockhaus, R. H. (1980). Psychological and Environmental Factors Which Distinguish the Successful from the Unsuccessful Entrepreneur: A Longitudinal Study. *Academy of Management Proceedings*.
- Buğra, A. (2015). *İktisatçılar ve İnsanlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bulut, Ç., Fiş, A. M., Aktan, B., & Yılmaz, S. (2008). Kurumsal Girişimcilik: Kavramsal Yapı Üzerine Bir Tartışma. *Journal of Yaşar University*, 1389-1416.
- Burch, J. (1986). Profiling the Entrepreneur. *Business Horizons*, 29(5), 13-16.

- Calopa, M., Horvat, J., & Lalic, M. (2014). Analysis of Financing Sources for Start- Up Companies. *Management, 19*, 19-44.
- Campbell, J. D., & Lavalley, L. F. (1993). Who Am I? The Role of Self- Concept Confusion in Understanding the Behaviour of People with Low Self- Esteem. R. F. BAUMEISTER içinde, *Self Esteem* (s. 3-20). USA: Springer.
- Can, E. (2012). *Uluslararası İşletmecilik Teori ve Uygulama*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Cansız, M. (2013). *Türkiye' nin Yenilikçi Girişimcileri: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Örneği*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Cansız, M. (2013). *Türkiye' nin Yenilikçi Girişimcileri: Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Örneği*. Ankara: T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayın No:2850.
- Carland, J. W., Hoy, F., & Boulton, W. R. (1984). Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. *The Academy of Management Review, 9*(2), 354-359.
- Casson, H. (2005). *Zorluklarla Mücadele*. (Ö. Durmaz, Çev.) İstanbul: Hayat Yayıncılık.
- Casson, M. (2003). *The Entrepreneur: An Economic Theory* (Second Edition b.). Cheltenham: UK: Edward Elgar Publishing.
- Choksi, A. M. (1979). *State Intervention in the Industrialization of Developing Countries: Selected Issues*. Washington DC.: The World Bank.
- Cingöz, A. (2016). EKOĞİRİŞİMCİLİK. H. KARADAL içinde, *GİRİŞİMCİLİK* (s. 249-270). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Criscuolo, C., Martin , R., Overman, H., & Reenen, J. (2007). The Effect of Industrial Policy on Corporate Performance: Evidence from Panel Data. *Center for Economic Performance, London School of Economics*, (s. 1).
- Çağlar, İ. (2015). *Bireysel, Örgütsel ve Toplumsal Düzeyde Değişim ve Değişim Yönetimi*. Çorum: Nobel Akademik Yayıncılık.

- Çakırer, M. (2016). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Çakırer, M. A. (2016). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Bursa: Ekin Yayın Dağıtım.
- Çelebi, N. (1993). *Bağımsız işyeri Sahibi Kadınların Aile ve İş İlişkileri*. Ankara: T.C. Başbakanlık Kadın ve Sosyal Hizmetler Müsteşarlığı Yayınları.
- Çelebi, N. (1993). *Bağımsız İşyeri Sahibi Kadınların Aile ve İş İlişkileri*. Ankara: T.C. Başbakanlık Kadın ve Sosyal Hizmetler Müsteşarlığı Yayınları.
- Çetinkaya, A. Ş., & Ay, K. (2017). Kosgeb Girişimcilik Desteklerinin Amacına Ulaşma Düzeyi: Konya İli Araştırması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 17, 19-34.
- Çoban, Y. (2015). *Türkiye Ekonomisi*. İkinci Sayfa Yayınları.
- De Negri, J. A., Lemos, M. B., & De Negri, F. (2006). *Impact of P&D Incentive Program on the Performance and Technological Efforts of Brazilian Industrial Firms*. Washington DC.: OVE/WP-14/06, Inter- American Development Bank.
- Dinler, Z. (2013). *KPSS İktisat*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Dinler, Z. (2013). *KPSS İKTİSAT*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Doğan, M. (2007). *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*. İzmir: Birleşik Matbaacılık.
- Dollinger, M. J. (2008). *ENTREPRENEURSHIP: Strategies and Resources* (Fourth Edition b.). (L. RUBENSTEIN, Dü.) Lombard, Illinois U.S.A.: Marsh Publications.
- Döm, S. (2012). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Drucker, P. F., & Maciariello, J. A. (2005). *Gün Gün Drucker*. (S. TALAY, Dü., & M. ÇETİNBAKIŞ, Çev.) İstanbul: Bzd Yayın ve İletişim Hizmetleri.
- Durak, İ. (2011). Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(2), 191-214.
- Duran, H. (2018). Türkiye' de Devletin Girişimcilik Destekleri ve Seçilmiş Bazı Değişkenlerin Yeni Firma Doğum Oranı Üzerine Etkisi. *Ekonomi, Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 68-85.

- Ecevit, Y. (1993). *Kadın Girişimciliğın Yaygınlaşmasına Yönelik Bir Model Önerisi*. Ankara: T.C. DEVLET BAKANLIĞI Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü.
- Efe, M. N. (2016). *Girişimcilikte Temel Prensipler*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Ekmekçi, E. (1999). " Yerellik" Yerine " Sanallık" mı? : Elektronik Ticarete Vergilendirmenin Genel Çerçevesi. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, 45-91.
- Ercan, Ş. (2012). *Kpss Tarih*. İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Ertaş, G. (2018). Girişimciliğın Gerekliliği, Başarı ve Başarısızlık Nedenleri. Ş. ŞENTURAN içinde, *Girişimcilik " Örnek Olaylarla"* (s. 105-136). İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Fraser, S., Bhaumik, S., & Wright, M. (2015). What Do We Know About Entrepreneurial Finance and Its Relationship with Growth? *International Small Business Journal*, 70-88.
- Gartner, W. B. (1988). Who is an Entrepreneur? Is the Wrong Question. *American Journal of Business*, 12(4), 11-32.
- Gerber, M. E. (1997). *GİRİŞİMCİLİK TUTKUSU*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Goleman, D. (1998). *İşbaşında Duygusal Zeka*. İstanbul: Varlık Yayınları.
- Hamel, G., & Green, B. (2007). *Yönetimin Geleceği*. (F. Gülfidan, Çev.) İstanbul: Bzd Yayın ve İletişim Hizmetleri.
- Hanilçe, M. (2010). Coğrafi Keşiflerin Nedenlerine Yeniden Bakmak. *Tarih Okulu*, 47-70.
- Hansen ve Wortman' dan aktaran Uygun. (2016). *Girişimcilik Teori ve Uygulamaları*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Hartsenko, J., & Savga, A. (2013). The Role Of Financial Support in SME and Economic Development in Estonia. *Business and Economic Horizons*, 9(2), 10-22.
- Hebert, R. F., & Link, A. N. (2006). Historical Perspectives on the Entrepreneur. *Foundation and Trends in Entrepreneurship*, 2(4), 261-408.

- Herr, H. (2009). Keynes ve Keynes' i Yorumlayanlar. (Ü. GÜNDÜZ, Dü.) *Toplum ve Demokrasi*, 103-124.
- Heunks, F. J. (1998). Innovation, Creativity and Success. *Small Business Economics*, 263-272.
- Hınıslıoğlu, E., Demir, Ş., Yavuklu, Ö., Uylar, Ş., & Çomçalı, Ş. (2019, Ocak). Ar- Ge ile Geliştirdiği Ürünü Ticarileştirdi. *KOSGEB*, s. 20-22.
- Hisrich, R., & Peters, M. (1998). *Entrepreneurship*. USA: Irwin: McGraw Hill.
- İnce, D. (2016). Emre Aydın ciceksepeti.com' un Kurucusu. ODTÜ Genç Girişimciler Topluluğu içinde, *Girişimcilik Öyküleri* (s. 27- 36). Ankara: Elma Yayınevi.
- İslamoğlu, E., Namal, M., & Köleoğlu, Y. (2014). Bir Aktif İstihdam Politikası Olarak Girişimcilik Programlarının Etkinliği: "Kosgeb Yeni Girişimcilik Destek Programı" Örneği. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(8), 25-44.
- İşcan, Ö., & Kaygın, E. (2011). Potansiyel Girişimciler Olarak Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 275-286.
- Kapu, H., Tutar, H., & Özyakışır, D. (2012). *Sivil Toplum, Girişimcilik ve Ekonomik Kalkınma*. Kars: Savaş Yayınevi.
- Karadoğan Doruk, E. (2009). *Sosyal Sermaye İletişimde Strateji ve Kalite Yönetimi/ İnsanın Toplumsal Kuruluşu ve Güven*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Karapınar, A., Aykoğlu Zaif, F., Bayırlı, R., Altay, A., & Torun, S. (2012). *KOBİ TFRS UYGULAMA VE YORUMLARI*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kaur, M. G. (2017). Financial Inclusion of Woman Entrepreneurs in India. *IJEDR*, 5(2), 1530.
- Kaya, A. (2017). *Bilişim ve İletişim Çağında Girişimcilik ve Kobi Yönetimi*. Eğitim Yayınevi.
- Kaya, Ali. (2017). *Bilişim ve İletişim Çağında Girişimcilik ve Kobi Yönetimi* (3. b.). Eğitim Yayınevi.
- Kayne, J. (1999, Kasım). State Entrepreneurship Policies and Programs. *Kaufman Center for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Koafmann Foundation*. Missouri.

- Kerr, W., & Nanda, R. (2009). Financing Constraints and Entrepreneurship. *NBER Çalışma Kağıtları 15498*. Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu .
- Keskin, H., Akgün , A., & Koçoğlu, İ. (2016). *Örgüt Teorisi*. Ankara: Nobel Yayın.
- Koçel, T. (2018). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Koçel, T. (2018). *İşletme Yöneticiliği*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Konakay, G. (2018). *Y Kuşağı Girişimcilik Eğilimleri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Kuriloff, Hemphill& Cloud' dan Aktaran Başar. (2005). Girişim Finansmanı. Y. Odabaşı içinde, *Girişimcilik* (s. 83-84). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Küçük, O. (2017). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Küçük, O. (2017). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Lewin, A., & Volberda, H. (2003). The Future of Organization Studies: Beyond the Selection-Adaptation Debate. H. Tsoukas, & C. Knudsen içinde, *The Oxford Handbook of Organization Theory* (s. 568-595). Oxford, England: Oxford University Press.
- Lopez- Acevedo, G., & Tinajero, M. (2006). *Impact Evaluation of SME Programs Using Panel Firm Data*. Mexico.
- Mahmut, T. (2005). *Hayallerin Gerçeğe Dönüşümü Girişimcilik*. Konya: Günay Ofset.
- Mayfield ve Vance' dan Aktaran Karabayır, Gülşen,Çiftçi, Muzaffar. (2012). Melek Yatırımcıların Yatırım Kararlarında Girişimci Odaklılığın Rolü. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67(2), 69-93.
- Meeks, M. D. (2004). *Antecedents to the Entrepreneurial Decision: an Empirical Analysis of Three Predictive Models*. Colorado: UMI Microform.
- Miles, J. A. (2016). *Management and Organization Theory*. (M. POLAT, & K. ARUN, Dü) Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Mole, K., Hart, M., Roper, S., & Saal, D. (2008). Differential Gains from Business Link Support and Advise: A Treatment Effects Approach. *EPC: Government and Policy*, 315-334.

- Morris, M., & Stevens, P. (2009). *Evolution of the Growth Services Range :Statistics Analysis Using Firm-Based Performance Data*. Ministry of Economic Development.
- Mortan, K., Cücelioğlu, Ö., & Alpaslan, T. (1997). *Türkiye' de Girişimcilikle İlgili Sorunlar ve Çözümler*. İstanbul: Tüsiad Yayını No:T/87.10.103.
- Motohashi, K. (2002). *Use of Plant- Level Micro- Data for the Evaluation of SME Innovation Policy in Japan*. Paris: OECD Science, Technology, and Industry Working Papers, 2002/12, OECD.
- Müftüoğlu, T. (2013). *İşletme İktisadı*. Ankara: Turhan Kitabevi.
- Müftüoğlu, Tamer. (1989). *Kuruluş Yeri Seçimleri, Yatırım Projelerinin Değerlendirilmesi*. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Yayını.
- Nohutçu, A., & Kaya, A. G. (2016). *İnsan Hakları ve Demokratikleşme*. Ankara: Savaş Yayınevi.
- Osmay, N. (1983). *İnsan Mühendisliği: İş Hayatında İnsan, Kendisi ve Çevresi*. DKD Kursu Mezunları Derneği Yayınları.
- Öğretir, A., & Gül, Y. (2013). *4T Maliye Soruları*. İstanbul: Umut Dağıtım.
- Özçelik, E., & Taymaz, E. (2008). R&D Support Programs in Developing Countries: The Turkish Experience. *Research Policy*, 37, 258-275.
- Özer, S., & Topaloğlu, T. (2007). Girişimci ve Yöneticilerin Öğrenilmiş Gereksinimleri ile Kontrol Odaklarının Kıyaslanmasına Yönelik Bir Araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 439-456.
- Özyurt, H. (2006). *Para Teorisi ve Politikası*. Trabzon: Derya Kitabevi.
- Robinson, J. (2006). Navigation Social and Institutional Barriers to Market: How Social Entrepreneurs Identify and Evaluate Opportunities. J. MAIR, J. ROBINSON, & K. HOCKERTS içinde, *Social Entrepreneurship* (s. 95-120). New York: Palgrave MacMillan.
- Savcı, İ. (2011). *Yenilik, Yönetim ve İnsan Kaynakları*. Ankara: Siyasal Kitabevi.

- Scott, W. R., & Davis, G. F. (2016). *Organizations and Organizing Rational, Natural and Open System Perspectives*. London and New York: Routledge.
- Seçkin, Z., Demirel, Y., & Özçınar, M. F. (2016). Örgütsel Değişim Sürecinin Algılanmasına Yönelik Betimsel Bir Araştırma. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 125-134.
- Seyidoğlu, H. (1992). *Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük*. Ankara: Güzem Yayın.
- Sharma, P., & Chrisman, J. J. (1999). Toward a Reconciliation of the Definitional Issues in the Field of Corporate Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 11-27.
- Sivrekli Demircan, E. (2008). Girişimcilik Sıfatıyla Devlet: 1980 Sonrası Türkiye Analizi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 35-58.
- Şener, İ. (2014). *Kobi Destekleri Ülke İncelemeleri*. Ankara: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Yayınları.
- Tan, H., & Lopez Acevedo, G. (2005). *Evaluating Training Programs for Small and Medium Enterprises: Lessons from Mexico*. Washington DC.: World Bank Policy Research Working Paper 3760.
- Taylor, S. A., & Klinger, S. A. (2008). *Başarının Sırları*. (A. GÜNGÖR, Dü., B. ÇEKMECE, & H. CANLI, Çev.) İstanbul: CREA Yayıncılık.
- Timuroğlu, M. K., & Çakır, S. (2014, Aralık). Girişimcilerin Yeni Bir Girişim Yapma Niyetlerinin Risk Alma Eğilimi İle İlişkisi. *AKÜ İİBF Dergisi*, 16(2), 119-136.
- Tokgöz, E. (2018). *Türkiye'nin İktisadi Gelişme Tarihi*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Tokgöz, E. (2018). *Türkiye'nin İktisadi Gelişme Tarihi*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Tomak, S. (2011). Girişimcilik ve Bilişsel Yanlılık. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 72-95.
- Töremen, F., & Ersözlü, A. (2010). *Eğitim Örgütlerinde Sosyal Sermaye ve Yönetimi*. İdeal Kültür Yayıncılık.
- Tutar, H., Altınkaynak, F., & Terzi, D. (2017). *Girişimcilik (Temel Girişimcilik ve İş Kurma Süreci)*. Ankara: Detay Yayıncılık.

- TÜİK. (2009). *Çevre İstatistikleri Sorularla Resmi İstatistikler Dizisi- 8*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- Tüzünkan, D. (2016). Turizm Sektöründe İnovasyon(Yenilik) ve Güncel Uygulamalar. A. S. Döner, & A. Akyüz içinde, *Bilgi Çağında İnovasyon* (s. 111- 131). İstanbul: Derin Yayınları.
- Uygun, R. K. (2016). *Girişimcilik Teori ve Uygulamaları*. BURSA: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Uygun, R. K. (2016). *Girişimcilik Teori ve Uygulamaları*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Uzun, A. Ç., & Günlük, M. (2006). Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Hareket Noktaları ve Karşılaşılan Sorunlara İlişkin Muğla İli Araştırması. *Uluslararası Girişimcilik Kongresi* (s. 340-350). Bişkek: Kırgızistan- Türkiye Manas Üniversitesi Yayınları:86.
- Wren, C., & Storey, D. (2002). Evaluating the Effect of Soft Business Support upon Small Firm Performance. *Oxford Economic Papers*, 334-365.

1. BÖLÜM İNTERNET KAYNAKLARI

www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5c4eff08e42300.70165205 erişim tarihi:1.02.2019

<https://en.oxforddictionaries.com/definition/entrepreneur> erişim tarihi:1.02.2019

<http://www.muhasibedersleri.com/ekonomi/rant-faiz-ucet-kar.html> erişim tarihi: 3.02.2019

www.gib.gov.tr/gibmevzuat erişim tarihi: 03.02.2019

Mahmud, H.;2019 “Ahmet Nazif Zorlu’ nun sıfırdan zirveye başarı öyküsü”

<https://tarihbilgi.org> erişim tarihi:01.07.2019

<https://ogrencikariyeri.com> erişim tarihi:01.07.2019

<https://www.kigem.com/ahmet-zorlunun-sifirdan-zirveye-basari-oykusu.html> erişim tarihi:14.02.2019

<https://www.haberturk.com/yasam/haber/1302188-google-ne-zaman-kuruldu> erişim tarihi:14.02.2019

<https://isimizgirisim.com/yemel-ve-kuresel-girisimcilik-arasindaki-farklar/> erişim tarihi:12.02.2019

<https://onedio.com/haber/isteyenler-icin-evlilik-teklifi-gibi-ozel-anlarda-yildiz-kaydirabilen-japon-firmasi-860883> erişim tarihi: 10.02.2019

<https://www.sabah.com.tr/inovasyon-ne-demek> erişim tarihi:02.07.2019

<https://ceotudent.com/turkiyeden-dunyadan-15-basarili-sosyal-girisim-ornegi> erişim tarihi:15.02.2019

<https://www.trthaber.com/haber/ekonomi/eski-otel-halilari-motor-parcasina-donusuyor-359349.html> erişim tarihi: 21.03.2019

PETERS, A.;2015 “Why Apple Bought 36000 Acres Of Forest”
<https://www.fastcompany.com/3045173/why-apple-bought-36000-acres-of-forest>
erişim tarihi:15.02.2019

<http://www.hurriyet.com.tr/insiderin-yeni-platformu-11-milyon-dolarlik-ya-40771316> erişim tarihi:15.02.2019

(<https://www.girisimhaber.com/post/2013/08/20/LC-Waikikiden-Bir-Fikri-Olan-Calisanlarina-Ic-Girisimcilik-Firsati.aspx>) erişim tarihi:15.02.2019

2. BÖLÜM BÖLÜM İNTERNET KAYNAKLARI

http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5be99464378564.44103663 erişim tarihi:12.11.2018

<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/06/20180624.pdf> erişim tarihi:12.11.2018

<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/12/20121213.pdf> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi> erişim tarihi: 08.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6835/girisimciliği-gelistirme-destek-programi> erişim tarihi: 08.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1229/arge-ve-inovasyon-destek-programi> erişim tarihi: 08.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6521/endustriyel-uygulama-destek-programi> erişim tarihi: 08.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6443/kobi-teknoyatirim-kobi-teknolojik-urun-yatirim-destek-programi> erişim tarihi: 08.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6492/stratejik-urun-destek-programi> erişim tarihi: 08.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6798/işletme-gelistirme-destek-programi> erişim tarihi: 09.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/6850/is-birligi-destek-programi> erişim tarihi: 09.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/3288/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi> erişim tarihi: 09.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/6314/isletme-gelistirme-buyume-ve-uluslararasılaşma-destekleri> erişim tarihi: 09.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/3/destekler> erişim tarihi: 09.03.2019

<http://www.bulancak-tso.org.tr/Odaİşlemleri/Kosgebİşlemleri/tabid/15295/Default.aspx> erişim tarihi:21.03.2019

<https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekdetay/1231/girisimcilik-destek-programi> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/girisimcilik/ulusal-destek-programlari/icerik-1512-teknogirisim-sermayesi-destegi-programi-bigb> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/girisimcilik/ulusal-destek-programlari/icerik-1514-girisim-sermayesi-destekleme-programi-gisdep> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.iskur.gov.tr/duyurular/iskur-engelli-istihdamina-yonelik-desteklerini-surduruyor/> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.sanayi.gov.tr/Handlers/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=f9ac3cd-b-c1f0-4fce-bac3-c5df34e13894> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.halkbank.com.tr/5733-tarihcemiz> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.halkbankkobi.com.tr/> erişim tarihi:12.11.2018

<http://www.tskb.com.tr/tr/misyon-vizyon-degerler> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/kisa-vadeli-ihracat-kredileri/kobi-ihracata-hazirlik-kredisi> erişim tarihi:12.11.2018

<http://www.kgf.com.tr/index.php/tr/urunlerimiz/kosgeb-geri-odemelidestekleri> erişim tarihi: 7.12.2018

www.teskomb.org.tr/index.asp?p=40 erişim tarihi: 22.12.2018

www.teskomb.org.tr/index.asp?p=900 erişim tarihi: 22.12.2018

<https://www.ab.gov.tr/101.html> erişim tarihi:12.11.2018

<http://www.tgmp.net/tr/sayfa/kurucularimiz/87/0> erişim tarihi:12.11.2018

<http://www.tgmp.net/tr/sayfa/mikro-finans-nedir--/127/1> erişim tarihi:12.11.2018

<http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Onuncu-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-2014-2018.pdf> erişim tarihi:12.11.2018

<https://kadininstatusu.aile.gov.tr/haberler/genc-fikirler-guclu-kadınlar-projesi-fikir-kampi-trabzon-da-gercekleştirildi> erişim tarihi:12.11.2018

<https://kadininstatusu.aile.gov.tr/haberler/annemin-isi-benim-gelecegim-projesi-kapsaminda-sayin-bakanimiz-adiyaman-osb-de-kres-ve-gunduz-bakimevi-acilisini-yapti> erişim tarihi:12.11.2018

<https://ec.europa.eu> erişim tarihi:12.11.2018

https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Giri%C5%9Fimcilik/22.02_Yeni_Giris%CC%A7imci_Desteg%CC%86i_I%CC%87s%CC%A7_Plan%C4%B1.pdf erişim tarihi:12.11.2018

<https://m.fortuneturkey.com> erişim tarihi:15.11.2018

Bayraktar, N.; 2018, “İngiliz Fintech Firmalarının Tek İsteği Brexit Belirsizliğinden Kurtulmak”, <https://paratic.com/ingiliz-fintech-firmalari-brexit-belirsizliginden-kurtulmak-istiyor/> , erişim tarihi: 22.03.2019

<http://www.milliyet.com.tr/mus-tan-40-ulkeye-spor-giyim-ihracati-mus-yerelhaber-2662652/> erişim tarihi:12.11.2018

<https://www.seoegitimzirvesi.com> erişim tarihi:15.11.2018

https://www.yeniakit.com.tr/kimdir/Hamdi_Ulukaya%E2%80%AC erişim tarihi: 17.12.2018

EKLER

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler:

Adı ve Soyadı: Arzu Güngör

Doğum Yeri ve Yılı: Elazığ- 1988

Medeni Hali: Bekar

Eğitim Durumu:

Lisans Öğrenimi: Karadeniz Teknik Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü

Yüksek Lisans Öğrenimi: Giresun Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı

Yabancı Dil ve Düzeyi:

Staj ve İş Deneyimleri:

1. 2016 (01 Ocak- 01 Şubat) İlkay Kılıç Mali Müşavirlik Bürosu (Stajyer)
2. 2017 (26 Şubat- 26 Mart) Halk Bankası (Servis Görevlisi)









